

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO DE PUNO

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE SOCIOLOGÍA



**FACTORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES ASOCIADOS AL
COMERCIO INFORMAL EN LA CIUDAD DE JULIACA - 2015**

TESIS

PRESENTADA POR:

BACH. ABDON BENITO TICONA GEMIO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA

PUNO – PERÚ

2016

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO DE PUNO

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE SOCIOLOGÍA



FACTORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES ASOCIADOS AL COMERCIO INFORMAL EN LA CIUDAD DE JULIACA 2015

TESIS PRESENTADA POR:

BACH. ABDON BENITO TICONA GEMIO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA

APROBADA POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:

PRESIDENTE

:

M.Sc. HERNÁN ALBERTO JOVE QUIMPER

PRIMER MIEMBRO

:

M.Sc. MANUEL ESTOFANERO SUCAPUCA

SEGUNDO MIEMBRO

:

M.Sc. RICARDO SINDULFO CHURA TISNADO

DIRECTOR DE TESIS

:

Dr. JUAN INQUILLA MAMANI

ASESOR DE TESIS

:

Dr. JUAN INQUILLA MAMANI

PUNO – PERÚ

2016

Área: Desarrollo Urbano Planificación y Gestión
Tema: Desarrollo Urbano

DEDICATORIA

A Dios, por haberme dado la vida, fortaleciéndome con fuerza espiritual. Mi inmensa gratitud y aprecio a mis queridos padres Juan Ticona Lima y Aeda Gemio Ticona quienes me guiaron por la senda del bien brindándome su apoyo incondicional, en el logro de mi profesión. A mis queridos hermanos y a todos aquellos seres queridos que creyeron en mí.

A mis queridos docentes que con gran aliento moral y comprensión supieron contribuir consecuentemente en mi formación profesional para alcanzar mis objetivos y propósitos anhelados en la vida.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional del Altiplano de Puno, por haberme acogido durante los años de mi formación profesional, de manera muy especial a la Facultad de Ciencias Sociales, a la Escuela Profesional de Sociología, que fue casa, hogar y lugar donde me formé.

A los docentes de la Escuela Profesional de Sociología por su colaboración, quienes con sus sabias enseñanzas y paciencia supieron orientar en mi formación profesional.

A todos los comerciantes, en especial, de los mercados Túpac Amaru, San José y la feria dominical las Mercedes por las facilidades brindadas para el acceso a la información.

A mi director y asesor Dr. Juan Inquilla Mamani, por orientar, transferir su conocimiento y enseñanza, al M.sc Hernán A. Jove, M.sc Manuel Estofanero, M.sc Ricardo S. Chura. Un agradecimiento muy especial al Ing. Pedro Quispe Ticona. Y Dr. Carlos A. Rojas Mendoza que gracias a su apoyo y orientación se realizó el presente trabajo de investigación.

A mi familia, por su amor, paciencia, comprensión y motivación constante, quienes fueron el sostén de mi formación profesional y en el proceso de la elaboración de la tesis.

ÍNDICE

DEDICATORIA -----	3
AGRADECIMIENTO -----	4
RESUMEN -----	8
INTRODUCCION -----	10

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN -----	12
1.1. Planteamiento del Problema -----	12
1.1.1. Pregunta General: -----	14
1.1.2. Preguntas Específicas -----	14
1.2. ANTECEDENTES DEL LA INVESTIGACIÓN -----	15
1.2.1. Orígenes del comercio en el mundo -----	15
1.2.2. Estudios del comercio en el Perú y Países vecinos -----	16
1.2.3. Estudios del comercio en Juliaca -----	16
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN -----	19
1.3.1. Objetivo General -----	19
1.3.2. Objetivos Específicos -----	19

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN -----	20
2.1. Marco Teórico -----	20
2.1.1. Interpretaciones teóricas en torno al sector informal urbano -----	21
2.1.2. Perspectivas teóricas en torno a la informalidad -----	23
2.1.3. Interpretaciones teóricas del comercio informal en América Latina -----	25
2.1.4. El comercio informal como trabajador precario -----	28
2.1.5. Características personales de los informales -----	28
2.1.6. El acceso o incursión a las actividades -----	29
2.1.7. Las expectativas futuras en la actividad informal -----	29

2.1.8. Teorías sobre el surgimiento y la dinámica del empleo informal -----	30
2.1.9. Comprobaciones empíricas de las teorías-----	32
2.1.10. Estudios para México hasta la fecha -----	34
2.2. Marco Conceptual-----	38
2.3. Hipotesis de la investigación-----	41
2.3.1. Hipótesis General-----	41
2.3.2. Hipótesis Específicos -----	41
CAPÍTULO III	
MÉTODO DE INVESTIGACIÓN -----	45
3.1. Tipo de investigación -----	45
3.2. Nivel de investigación -----	45
3.3. Unidad de análisis -----	45
3.4. Unidad de observación -----	45
3.5. Población y muestra-----	46
3.6. Tecnicas e instrumentos de ivestigación -----	46
CAPÍTULO IV	
CARACTERIZACIÓN DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN -----	48
4.1. Características geográficas de Juliaca -----	48
4.2. Características de las actividades económicas de la ciudad de Juliaca. -----	49
CAPÍTULO V	
EXPOSICIÓN DE ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS -----	51
5.1. Factores Económicos.-----	52
5.2. Factores Sociales.-----	64
5.3. Factores Culturales. -----	76
CONCLUSIONES -----	84
RECOMENDACIONES -----	86
BIBLIOGRAFÍA -----	87
ANEXOS -----	92

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1.-----	52
CUADRO N° 2-----	54
CUADRO N° 3.-----	54
CUADRO N° 4.-----	57
CUADRO N° 5.-----	59
CUADRO N° 6.-----	63
CUADRO N° 7.-----	65
CUADRO N° 8.-----	65
CUADRO N° 9.-----	69
CUADRO N° 10.-----	70
CUADRO N° 11.-----	72
CUADRO N° 12.-----	75
CUADRO N° 13.-----	77
CUADRO N° 14.-----	78
CUADRO N° 15.-----	81
CUADRO N° 16.-----	82
CUADRO N° 17.-----	83



INDICE DE ANEXOS

Anexo 1: ----- 92
Anexo 2: ----- 96

RESUMEN

El presente trabajo de investigación es la contribución al conocimiento y discusión de los factores explicativos que inciden en la inserción de los comerciantes en el comercio informal, en el expendio de productos no formalizados legalmente; cuyo objetivo fue identificar los factores económicos, sociales y culturales que están asociados a dicha actividad en la ciudad de Juliaca. La metodología que se utilizó para la recolección de datos fueron: la observación, el cuestionario y revisión documental; para el análisis de los datos se utilizó la estadística descriptiva y en la interpretación de la información se utilizó el método lógico hipotético – deductivo. La muestra fue de treientos dos comerciantes extraída de una población de once mil ochocientos cuarenta y cinco comerciantes informales. El ámbito de estudio comprende los mercados Túpac Amaru, San José y feria dominical las Mercedes, que fue realizada entre enero 2015 – mayo 2016, evidenciándose que, los factores relevantes en la inserción a la actividad informal fueron los bajos ingresos de las personas en un porcentaje de 55.6%, la procedencia de la zona rural el 79.5% y los factores culturales relativos al grado de instrucción, con secundaria incompleta el 39.4%. En conclusión, los comerciantes dedicados a la actividad informal en el comercio, no tienen empleo fijo con ingresos económicos solventes, debido a su procedencia rural y cultural, además por no tener profesión u oficio en alcanzar un empleo digno.

Palabras claves: comercio informal, factor económico, factor Social, factor cultural.

INTRODUCCIÓN

La investigación: Factores económicos, sociales y culturales asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca 2015, constituye el aporte en la contribución del conocimiento y la discusión de los factores explicativos que inciden en la inserción de las familias al comercio informal en el expendio de diversos productos en los mercados Túpac Amaru, San José y feria dominical “Las Mercedes”.

Referente a los factores económicos que influyen a la inserción del comercio informal son: los bajos ingresos de la población en el 55.6% y el ingreso mensual de quinientos a novecientos soles el 34.4% del total de las personas encuestadas.

Los factores sociales que influyen predominantemente son: la procedencia de migrantes de la zona rural del 79.5%, de las cuales son mujeres el 80.8% del total de la muestra de la investigación.

Además, los factores culturales que influyen a la inserción del comercio informal de los agentes participantes en cuanto al grado de instrucción alcanzada que es secundaria con el 39.4% y la necesidad de estrategias de sobrevivencia el 64.2% del total de la muestra de estudio.

Los principales factores que influyen en el comercio informal en la ciudad de Juliaca son los aspectos: económicos, sociales y culturales de las personas que se dedican a dicha actividad, las mismas que se encuentran concentradas en los tres mercados.

Para el procesamiento de datos se utilizó el paquete estadístico SPSS. Entre los principales resultados que destacan es la mayor cantidad de tenencia de hijos; situación que les impulsa a la inserción del comercio informal, que son las personas migrantes del campo a la ciudad, exentas de impuestos que les generan mejores ganancias producto de sus actividades en diversas líneas.

La presente investigación está dividida en cinco capítulos: el primero comprende el planteamiento del problema, antecedentes y objetivo de la investigación; en el segundo capítulo se desarrolla el marco teórico, marco conceptual e hipótesis de investigación; en el capítulo tercero el diseño metodológico de la investigación; en el

capítulo cuarto se presenta la caracterización del área de investigación; y en el quinto capítulo se desarrolla la exposición y análisis de resultados de la investigación; culminando con las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

La economía informal, parecía ser un fenómeno exclusivo de los países en vías de desarrollo o de algunos países avanzados; pero, en la era de la globalización la economía se ha reproducido también al mundo desarrollado en la práctica de producir riqueza y crear empleo fuera del marco legal; tal como se analiza la economía informal, como el sector que no aparece en las estadísticas oficiales de las cuentas nacionales; en consecuencia, se desconoce su medición con exactitud en incidencia en el desenvolvimiento de la economía nacional.

De Soto (1990) en su libro el otro sendero señala que la gente se incursiona a la informalidad como “respuesta popular espontánea y creativa ante la incapacidad estatal para satisfacer las aspiraciones más elementales de los pobres” (pág. 2). Motivo tal vez por la que mucha gente poco a poco se ha acostumbrado a vivir fuera de la ley para satisfacer necesidades elementales asociados a varios factores económicos, sociales y culturales.

También afirma que: “desde la señora aristocrática hasta el hombre más humilde adquieren artículos de esa procedencia” (pág. 6). Nadie tiene ya escrúpulos frente a él; por el contrario, les parece una especie de desafío a la viveza personal o una revancha

que toma contra el Estado. Cabe agregar que hasta personas que “incautan” tales productos adquieren y consumen artículos de esa procedencia, basta la simple observación para darse cuenta de esto.

Por eso en el Perú, la economía informal no es un fenómeno nuevo. Su crecimiento está asociado al crecimiento de la población, a factores sociales, culturales y económicos, al escaso crecimiento de la economía, pues en el sector formal no se generan los empleos que la gente demanda. En situaciones de crisis, la economía informal tiende a incrementarse porque la escasez de fuentes de trabajo obliga a las personas a emplearse en actividades no reguladas. En términos generales, se calcula que la economía informal en nuestro país es el equivalente a un 35% del Producto Bruto Interno (PBI) y el 60% de las horas hombres trabajados se desarrollan en las actividades informales. Es decir, el 35% de la producción y el 60% del trabajo según los datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2014).

En la mayoría de los territorios el comercio informal es todavía un problema significativo y en algunas regiones como en Puno se incrementa el porcentaje de comercializadores informales, caso la ciudad de Juliaca. Para muchos, el comercio informal comprende las personas que desarrollan sus actividades en la vía pública o en lugares no autorizados; que constituyen todas las actividades económicas comerciales que no están reguladas, registradas y/o fiscalizadas por el Estado y que se desarrollan en los mismos espacios en que otras actividades similares, si reciben control. No obstante, los radicales cambios económicos causados por la crisis económica de la década del ochenta y las privatizaciones de las empresas públicas de los años noventa, aún continúan siendo muy altos los costos para cumplir con reglamentos y regulaciones.

Esos costos están ubicados en tres zonas claves: el mercado laboral, la estructura fiscal y en la normatividad para el establecimiento y operación de negocios. Este problema trajo como consecuencia el comercio ambulatorio e informal en todas las regiones del país, como caso típico se encuentra la ciudad de Juliaca en la región Puno. La actividad comercial predominantemente informal hace de ella «una ciudad ocupada por negocios y mercancías», con viviendas donde «hasta los dormitorios son depósitos o tiendas de expendio en las zonas comerciales». El 15% de las empresas y negocios están registradas en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de

Administración Tributaria (SUNAT), tampoco existe una cultura de inscripción en registros públicos y son escasos los negocios que tramitan licencias municipales o permisos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). En los mercados: Túpac Amaru, San José, feria dominical Las Mercedes y otras avenidas importantes son lugares o espacios donde existe el mayor índice de informalidad. Conociendo esta problemática entonces, cabe preguntarse:

1.1.1. Pregunta General

¿Qué factores económicos, sociales y culturales de los comerciantes están asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca - 2015?

1.1.2. Preguntas específicas:

1. ¿Cuáles son los factores económicos asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca?
2. ¿Cuáles son los factores sociales asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca?
3. ¿Cuáles son los factores culturales asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca?

1.2. Antecedentes de la investigación

1.2.1. Orígenes del comercio en el mundo

Los orígenes del comercio en el mundo, según Galbraith y Kenneth (1983), citado por Morón (2009) afirma:

Que se remontan a finales del neolítico, cuando se descubrió la agricultura. Al principio la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, donde las cosechas obtenidas eran justo para la población dedicada a la actividad agrícola. Sin embargo, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos día a día de los agricultores, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores. Así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio. (p. 14), favorecido por dos factores:

a) Las cosechas obtenidas eran mayores, que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.

b) Ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto; parte de la población empezó a especializarse en otras actividades, como la alfarería o la siderurgia.

Entonces los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros productos y objetos de otras comunidades, que estaban especializadas. Normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad (armas), depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios (ánforas etc.), nuevos utensilios agrícolas (azadas de metal, etc.), o incluso más adelante objetos de lujo (espejos, pendientes, imperdibles,...).

Este comercio primitivo, no solo supuso un intercambio local de bienes y alimentos, sino también un intercambio global de innovaciones científicas y tecnológicas, entre otros, el trabajo en hierro, el trabajo en bronce, la rueda, el torno, la navegación, la escritura, nuevas formas de urbanismo y otras tecnologías.

1.2.2. Estudios del comercio en el Perú y Países vecinos

En el Perú, los pueblos urbanos en la época colonial e inicios de la república (1821) en el Altiplano, eran residencias de terratenientes, comerciantes y agricultores libres. Según Ramos (1 999), el trueque o comercio, se formaliza por órdenes emanadas del Inca Túpac Yupanqui “al pregonar por todo el imperio Inca, que él quisiera ser mercader pudiese andar libremente por toda la tierra”, esto duro, hasta la primera prohibición colonial hecha por el Virrey García Hurtado de Mendoza en 1 594. En la colonia los comerciantes informales, fueron los propios españoles y criollos empobrecidos, generalmente soldados de escaso botín o marineros sin fortuna.

Matos (1 990), De Soto (1 986), Carboneto, Hoyle; Tueros (1 988) y Grompone (1990), afirman que el comercio y los comerciantes informales, se desarrollan esencialmente en las calles bajo la denominación de “comercio ambulatorio” o “sector informal” y en mercados construidos por ellos, en la perspectiva de salir de las mismas y entrar en la formalidad en sus negocios. En el comercio ambulatorio, la gente comenzó a invadir la vía pública, cuyo uso es de todos, para realizar sobre ella actos de disposición utilitaria para su operación comercial, sin tener licencias, dar facturas, ni pagar impuestos, aunque en otros casos ha estado favorecido por un régimen de excepción legal que contra el pago de un derecho llamado “sisa” le hizo gozar de la tolerancia municipal.

1.2.3. Estudios del comercio en Juliaca

Apaza (2 005), según el historiador, Juliaca, fue fundada como Villa de Comercio en 1 826, por el libertador Simón Bolívar, perteneció a la provincia de lampa. Luego, en 1854 Juliaca fue incorporado a la provincia de Puno. Después, el 03 de Octubre de 1908 por ley Nro. 757, Juliaca es elevada a la categoría de ciudad por la gestión de Mariano E. Núñez, Mariano H. Cornejo, Luis Felipe Luna, Pedro José de Noriega entre otros, en el primer periodo presidencial de Augusto B. Leguía. Finalmente, el 06 de Setiembre de 1927 Juliaca, por ley Nro. 5463 se convierte en la capital de la provincia de San Román con tres distritos: Caracoto, Cabana y Cabanillas (J- CCC), en el segundo periodo del residente Augusto B. Leguía. En homenaje al militar Puneño, prócer de la independencia y Presidente de la República (1862 - 1863),

el Mariscal Miguel de San Román y Meza, que vivió entre 1802 – 1863 como la capital de la provincia de San Román, el 24 de octubre de cada año, donde se realiza grandes ferias ganaderas, artesanales y de todo tipo de producto industriales y comestibles.

Melo (2013) en la investigación sobre “las labores y logros que emprendieron y las situaciones de éxito que alcanzaron las mujeres inmigrantes en los mercados en la ciudad de Puno” afirma que:

La migración de las personas del campo a la ciudad hace que al no tener trabajo formal, buscan la manera de conseguir dinero para conseguir un nivel de satisfacción así ellos pueden destinar sus ganancias económicas para la realización personal de sus hijos y mejorar la calidad de vida, a través de la adquisición de distintos bienes (muebles e inmuebles). Muchas personas migrantes tuvieron que ver la forma de generar ingresos económicos sin importar que estos sean por medio informal ya que la necesidad de consumir necesidades básicas obligaría realizarlo. (pág. 89)

Cabe agregar que Melo llega a las siguientes conclusiones:

Comprueba que el 100% de las mujeres que inmigraron a la ciudad de Puno, el 27% de las mujeres inmigrantes provienen de distritos de Puno. El 23% de los alrededores de Puno 13.8% de las provincias del norte y el 15% de las provincias del sur. (Melo, 2013, pág. 89)

En consecuencia, la migración como factor social incide en la inserción de las personas al comercio informal para satisfacer necesidades básicas ya que muchos de ellos no ven otra alternativa para consumir esas necesidades primarias.

Por otra parte Morón (2009) en su investigación sobre los factores personales de los comerciantes, en el comercio informal en la feria dominical Las Mercedes en la ciudad de Juliaca concluye que:

“La intensidad de la actividad del comercio informal es alta en los que tienen muchos hijos y el motivo de su incursión es por la necesidad de ingreso económico y falta de trabajo” (pág. 71 - 73).

Los comerciantes con carga familiar numerosa, tienen alta intensidad de trabajo en la actividad del comercio, así como los comerciantes de sexo femenino tienen muy alta intensidad de trabajo en la actividad del comercio informal. (pág. 71 – 73)

En efecto, los factores económicos, sociales y culturales son las que impulsan a las personas insertarse a la actividad del comercio informal sin tener otra alternativa para sobrevivir. Afirma también que:

La dinámica comercial que se realiza en la feria dominical es de forma desordenada, puesto que no existen instituciones que promuevan la cultura del orden, limpieza, seguridad y otros la municipalidad provincial de San Román como ente regulador no cumple de manera sostenida su función reguladora y el ordenamiento del comercio informal. (Morón, 2009, pág. 8 - 9)

Choque (2009) en su investigación sobre “el comercio informal urbano una forma de sobrevivencia en la ciudad de las Paz (estudio caso – mercado Rodríguez)” llega a la siguientes conclusiones.

La situación de los informales se debe a la escasez de capital, el desarrollo de relaciones asalariadas y de una organización más compleja de niveles de capital con que operan los informales, hace que por tanto el escaso capital y las restricciones como ser el acceso del sector informal a la banca comercial para sus inversiones es restringido, debido a que carece de garantías y debido también a su pequeña escala. Este problema se agrava con la escasez de capital en el sector y restringe su crecimiento, que conlleva a condicionar bastante su desarrollo.

[...] los comerciantes informales de la ciudad “La Paz del mercado Rodríguez” tienen un grado de instrucción que corresponde al nivel básico lo que evidencia que no se ha invertido en la preparación de los recursos humanos que actualmente trabajan en el comercio informal urbano. (pág. 98)

Los comerciantes informales de la ciudad de La Paz del mercado Rodríguez son personas relativamente jóvenes respecto a los trabajadores mayores de edad, el número de años que radican los comerciantes informales de la ciudad

de La Paz del mercado Rodríguez es de 25 a 35 años de edad, lo que significa que la mayor cantidad de personas que trabajan en el comercio informal de la ciudad de La Paz del mercado Rodríguez ha radicado prácticamente toda su vida. (pág. 98)

De hecho, en la actualidad las personas dedicadas al comercio informal también tienen mucho en común en varios factores, las cuales no son ajenas al Perú u otros países latinoamericanos, siempre serán similares solo que, los autores citados describen de manera general la problemática del comercio informal. En la investigación se describe y explica detalladamente aquellos factores que están asociados al comercio informal.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar los factores económicos, sociales y culturales de los comerciantes, asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca - 2015.

1.3.2. Objetivos específicos:

1. Identificar los factores económicos que influyeron a los comerciantes, asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca.
2. Analizar los factores sociales que motivaron a los comerciantes, asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca.
3. Describir los factores culturales en la inserción de los comerciantes, asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Marco teórico

Melcher y Mattié (1992) afirman que: “en los países latinoamericanos la “informalidad” constituye el refugio laboral para el 50% de la población económicamente activa” (pág. 60).

Pero también en los últimos años se ha divulgado con cierto éxito el análisis propuesto por el Instituto Libertad y Democracia (ILD) del Perú, condensado en el libro *El otro sendero: La revolución informal* de Hernando de Soto, donde la ilegalidad referente a patentes, pago de impuestos, registros de comercio, etc., aparece como el elemento fundamental que determina las actividades “informales”. (pág. 60)

Conjuntamente honestos enfoques se exponen también otras interpretaciones, incluyendo las de tendencia marxista y las que consideran la presencia en las sociedades latinoamericanas de una economía estructuralmente heterogénea. De igual manera, se tratan las diversas explicaciones que se han dado acerca de la naturaleza del denominado “excedente estructural de fuerza de trabajo” y su importancia en el estudio de la “economía informal”. (pág. 60)

2.1.1. Interpretaciones teóricas en torno al sector informal urbano

A) sobre la naturaleza del excedente estructural de trabajo

Se ha intentado explicar teóricamente el origen del Sector Informal Urbano (SIU) en la existencia de un creciente excedente de mano de obra excluido del mercado laboral capitalista o “formal”. Varias son las interpretaciones que se conocen al respecto. Para Prebisch (1981), por ejemplo, la explicación de este fenómeno habría que buscarla en la dinámica misma del funcionamiento de las economías de América Latina, consideradas como economías periféricas, puesto que se importan patrones tecnológicos que no corresponden a sus niveles de desarrollo, sino a los niveles de los países donde se producen; es decir, los países centrales. A la sustitución de empleo de mano de obra por esta vía, se agrega un factor de carácter estructural: el que corresponde al crecimiento vegetativo de la población. De aquí, que el empleo generado por el sector capitalista altamente tecnificado resulte insuficiente para absorber la creciente oferta de mano de obra, lo que implica, en consecuencia, la incapacidad de ese contingente de población para acceder al mercado de bienes y servicios. Surgiría así el Sector Informal Urbano (SIU) como respuesta al uso intensivo de capital en el proceso productivo, puesto que el excedente de fuerza de trabajo generado de esa manera crearía formas alternativas de ocupación para sobrevivir.

Otro es el criterio expuesto por Mezzera (1994) quien señala como responsable en parte del excedente de fuerza de trabajo al reducido tamaño del sector “moderno” en las economías latinoamericanas, lo cual impide la generación suficiente de puesto de trabajo. Asimismo, el Sector Informal Urbano (SIU) como “el conjunto de las unidades productivas que tienen muy baja relación capital/trabajo y constituyen el refugio de todos aquellos que resultan excluidos del empleo en el sector moderno y se ven forzados a inventar modos de obtener un ingreso que les permita subsistir.

El mismo autor reconoce la existencia de un excedente laboral cíclico que podría incrementar coyunturalmente el excedente estructural, y que se genera cuando la capacidad usada es menor que la capacidad instalada en el sector “moderno” en condiciones de demanda efectiva deprimida. El excedente estructural, incluyendo o no el cíclico, tendría que decidir entonces entre el desempleo abierto o el trabajo

“informal”, dependiendo de la opción que se escoja de la magnitud del ingreso esperado, lo que se explica a través del modelo de la maximización del mismo.

Por ingresos esperados entendemos que provee una determinada actividad, multiplicado por la probabilidad de obtener empleo en esa misma actividad. Esta estimación del ingreso esperado en el sector moderno se compara con el ingreso obtenible en el sector informal y postulamos una tendencia a que esos dos ingresos esperados tienden a igualarse; no es de esperarse que se produzcan igualdad, pero sí que haya una tendencia hacia el equilibrio.

De la misma manera, se incluye es este tipo de análisis la influencia de la migración poblacional en la constitución del excedente laboral, dado que ésta determina en cierta magnitud el crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA). Este criterio supone, sin embargo, que el excedente así conformado solo podrá ser absorbido por el sector “moderno” en coyunturas de expansión económica. Este mismo excedente es el que Paul Singer citado por Melcher y Mattíe (1992) identifica como Ejército Industrial de Reserva (EIR). Al considerar entonces que el sector “moderno” no crece al mismo ritmo de la Población Económicamente Activa (PEA), el excedente laboral hallará condiciones de sobrevivencia al incorporarse a las actividades “informales”. Entendido de esta manera, el factor migración sería un elemento importante en las causas del desequilibrio entre oferta y demanda en el mercado urbano de trabajo, agregando a ésta la escasa calificación que existe en la población migrante, cuestión que contribuye a aumentar las dificultades para acceder al mercado laboral capitalista, tal y como se afirma también en el enfoque utilizado por PREALC.

Otros factores que explicarían la dinámica de este excedente son los expuestos por Daniel Carbonetto, citados por Melcher y Mattíe (1992) agrupados en dos categorías: los factores que influyen por el lado de la oferta de mano de obra y aquellos que influyen por el lado de la demanda. Entre los primeros se cuentan: a) el excedente de fuerza de trabajo “originario” o “preexistente”, relacionado con el comienzo del proceso de industrialización en las economías de América Latina y b) el patrón de crecimiento demográfico en la región. Respecto a los segundos elementos, el autor menciona: a) el volumen de capital invertido y el ritmo de acumulación, y b) el uso de tecnología exógena. Argumenta Carbonetto (1985) que la influencia de ambas

variables en el crecimiento del excedente laboral se produce puesto que, en el largo plazo, la tasa de crecimiento de la demanda de fuerza de trabajo es una función de la tasa de acumulación de capital y de la evolución del patrón tecnológico. El incremento del excedente generaría entonces desempleo abierto y subempleo, adquiriendo así significativa importancia el Sector Informal Urbano (SIU) dentro de las alternativas de empleo. De esta manera, lo esencial del concepto de “informalidad” aparece expresado en la imposibilidad de obtener empleo en el sector “moderno” y la autogeneración de nuevos puestos de trabajo o formas de subempleo de la mano de obra excedente.

2.1.2. Perspectivas teóricas en torno a la informalidad

El término informalidad aparece por primera vez en 1969 en un informe de la misión de la organización internacional del trabajo OIT (1971) con su responsabilidad de su utilización concreta a la denominación de sector informal urbano. La definición de informal.

- a) Se aplica a la persona o grupo que no acostumbra a cumplir con sus obligaciones o compromisos formales.
- b) Que no se ajusta a normas legales, sino que se fundamenta en la confianza entre las personas.
- c) Que no está sujeto a reglas protocolarias ceremoniales o solemnes sino que es propio del trato entre amigos o familiares.
- d) Se aplica a la prenda o ropa que es adecuada para la vida privada familiar / se viste más por comodidad que por elegancia.

De modo que, el comercio informal no obstante de no regirse a las normas y leyes relativas a la transacción de bienes y servicios en el país, es importante para el proceso de acumulación y desarrollo económico endógeno en sociedades como la nuestra. El comercio informal es aquel que desarrolla sus actividades en la vía pública o en lugares no autorizados, se lleva fundamentalmente a través del comercio callejero y en las ferias, los llamados vendedores informales que existen en todas las ciudades.

Castell y Portes (1986) citados en Morón (2009) al estudiar el comercio informal definen que los desempleados y los subempleados eran capaces de sobrevivir ejerciendo actividades económicas informales esto no es regulado por el estado e inclusive bajo persuasión. Esas actividades serian un medio eficaz de aumentar los ingresos de aquellos ingresos de aquellos trabajadores de origen modesto, por el que no pueden ser víctimas de la represión porque cumplen un importante papel de generación de empleo e ingresos. (pág. 21)

Quijano (1987) conceptúa que “el comercio callejero es una de las actividades más notables de la economía informal en el Perú. Por eso no es sorprendente que para algunos el rasgo definitorio de la informalidad parezca la competencia desleal con los comercializadores informales” (pág. 21).

Para el Estado, frente a la situación de generar empleo por el sector formal de la economía, en relación con esas cuestiones, en la actualidad sobre la informalidad podría ser diferenciada en tres vertientes básicas: a) se plantea al sector informal como una cuestión de las relaciones entre capital y trabajo, específicamente en el mercado de empleo, b) se plantea como una cuestión de las relaciones entre el capital, los capitales y el estado y c) se plantean como un nuevo modo de producción o como una economía alternativa.

La primera vez que aparece el término formal e informal en la literatura académica es a principios de los años setenta como resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana por Keith (1971). En este estudio se introduce la noción de oportunidades de ingreso formal e informal para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, en particular entre lo formal e informal mediante la identificación de primero en el empleo asalariado y el segundo con el empleo por cuenta propia.

En 1972 el término de sector informal fue hecho popular en los círculos de desarrollo académico internacional en el análisis de términos informalidad, lo ven como otras actividades económicas que no encajan entre las categorías perfectas de lo que es una economía capitalista dependiente urbana.

2.1.3. Interpretaciones teóricas del comercio informal en América Latina

Los primeros intentos de estudio sobre el Sector Informal Urbano (SIU) en América Latina los ubica Ernesto Kritz (1986) en Paraguay, El Salvador y Nicaragua, los cuales fueron afectados por PREALC entre los años 1973 - 1975. Aunque se insiste en el carácter meramente descriptivo de estas investigaciones, su objetivo central era identificar las características más relevantes del “sector”, con énfasis en los niveles de ingreso. Al respecto afirma Kritz que la sola descripción en sí imposibilita “el comprender su naturaleza”, haciéndose necesario el disponer de un cuerpo teórico definido. En este sentido, identifica dos enfoques que intentaron explicar el fenómeno a mediados de los años setenta. En primer término señala el enfoque marxista, para el cual el Sector Informal Urbano (SIU) representa un modo de producción no capitalista, estableciendo su origen en la necesidad de subsistencia de la fuerza de trabajo que no encuentra empleo en las actividades capitalistas, debido a su “insuficiencia dinámica” para absorber el crecimiento de la oferta de mano de obra. Entonces, como modo de producción no capitalista, no puede tener como objetivo la acumulación de capital, sino la satisfacción del consumo (subsistencia de la fuerza de trabajo), quedando excluido el trabajo asalariado como productor de plusvalía.

Sin lugar a dudas, cabe señalar que posteriormente se ha hablado de un enfoque “neomarxista”, en donde se establece la existencia de una relación de subordinación del sector “informal” respecto al “formal”, “capitalista” o “moderno”. El Sector Informal Urbano (SIU) representaría un rasgo inherente al sistema capitalista, dado que permite mantener salarios bajos en las actividades “formales”, reduciendo así sus costos de producción. Debido a dicha subordinación, no se le otorga ninguna posibilidad de desarrollo autónomo al sector “informal”.

El segundo enfoque que señala Kritz (1986) es el denominado “neoclásico”. Desde este punto de vista, el origen del Sector Informal Urbano (SIU) habría que ubicarlo en las restricciones impuestas por el Estado al libre juego de los mercados, en donde la fijación del salario mínimo representa un claro ejemplo:

El hecho de que se ubique por encima de la productividad marginal del factor trabajo, es lo que determina que las empresas no utilicen todo el trabajo (sic) que podrían utilizar si el salario efectivamente reflejara la productividad marginal de ese factor.

Se desprende de esta interpretación la conclusión generalizada de que si no existieran tales restricciones entonces tampoco existiría el Sector Informal Urbano (SIU), dado que toda la fuerza de trabajo estaría empleada en la economía capitalista. No se excluyen, sin embargo, otras formas de interferencia institucional (por ejemplo, el libre acceso al mercado de capitales), aunque la que representa la fijación de un salario mínimo es la que aparece como determinante en la corriente neoclásica.

Aquí cabe destacar la influencia que ha cobrado en años recientes en América Latina y los Estados Unidos una nueva versión del enfoque neoclásico. Es la denominada “neoliberal”, la cual, conjuntamente a las restricciones del mercado por la interferencia estatal, agrega a los factores que originarían el Sector Informal Urbano (SIU) la excesiva burocratización que limita el establecimiento de empresas que podrían funcionar legalmente, adquiriendo de esta manera la noción de “informalidad” la nueva especificidad de la ilegalidad. La burocratización incluye en este caso el retraso temporal de los trámites de registro de una empresa determinada, lo cual se traduce en costos excesivos. Los principales exponentes de este planteamiento son el empresario e investigador Hernando de Soto y su equipo de trabajo del Instituto Libertad y Democracia del Perú, quienes han contado con la importante labor apologética del escritor y ex candidato presidencial Mario Vargas Llosa.

La investigación del ILD (1986) partió de la observación del gran tamaño que había adquirido el Sector Informal Urbano (SIU) en Perú durante la década de los años setenta y mitad de los ochenta, y la pobreza que estas actividades representaban. Se llevó a cabo un estudio que duró aproximadamente tres años y se llegó a conclusiones como las siguientes: a) El 47% de la construcción en la ciudad de Lima era ilegal en relación a registros, permisos, etc.; b) El 95% del transporte público era “informal”; c) Lima tenía 90 mil vendedores ambulantes trabajando en sus calles; y d) la misma ciudad tenía 331 mercados de ventas, de los cuales 274 eran “informales” y sólo 57 habían sido construidos por el gobierno nacional. Al elaborar estas conclusiones, se procedió a buscar una explicación a la ilegalidad que caracteriza el funcionamiento de todas estas actividades, y uno de los procedimientos utilizados en la investigación fue simular la instalación de un pequeño taller de confecciones y tratar de registrarlo y cumplir con los requisitos legales. El proceso duró en Lima un total de 289 días, mientras se hizo comparativamente lo mismo en Florida (Estados Unidos) y Nueva York en un período de tiempo de 3 horas y media y 4 horas, respectivamente. De esta

manera se llegó a la conclusión general de que el excesivo crecimiento de las actividades “informales” en Lima se debía fundamentalmente al alto grado de burocratización en las instituciones oficiales y al rígido sistema legal imperante. Se encontró así una explicación de carácter no económico a un fenómeno estrictamente económica con profundas implicaciones sociales.

Retomando ahora el planteamiento de Kritz (1986) éste considera que ninguno de los dos enfoques anteriormente señalados está en capacidad de ofrecer una explicación satisfactoria sobre el funcionamiento del Sector Informal Urbano (SIU) en América Latina, dado que no permiten indagar acerca de las características de la “articulación” con el sector “moderno”, tomando en consideración que las economías de la región son heterogéneas estructuralmente. Además –señala–, las evidencias empíricas han demostrado que el dejar el mercado de trabajo al libre juego de la oferta y la demanda, no es garantía absoluta de que desaparezca el excedente de fuerza de trabajo. Finalmente considera Kritz, en oposición a la tendencia marxista, que el Sector Informal Urbano (SIU) no constituye un modo de producción, sino que es un conjunto de modos de producción, donde en algunos habría posibilidad de acumulación, aunque reconoce el origen de las actividades que los integran en la necesidad de sobrevivencia de la población desplazada del empleo capitalista. La posibilidad de acumulación a que hace referencia se llevaría a cabo de forma diferente a como se realiza en el sector capitalista: en el Sector Informal Urbano (SIU) se desvían los fondos destinados a la reproducción de la fuerza de trabajo, por lo menos en parte, hacia la inversión en capital; de allí los bajos salarios y las condiciones precarias en las que laboran las personas que lo componen. Esta sería entonces, para llamarla de alguna manera, la forma de acumulación originaria en las unidades económicas “informales”.

Por otra parte, si se consideran las economías latinoamericanas como economías en período de transición, resulta interesante destacar el análisis expuesto por Wim Dierckxsens citado en Melcher y Mattie (1992) en relación a la “sustituibilidad de la fuerza de trabajo”. Su argumentación se basa en que en estos sistemas económicos donde persiste una gran sobrepoblación social y económicamente inestable, en medio de una economía altamente concentrada en pocas empresas y con predominio de capital extranjero, la sustitución de la fuerza de trabajo menos productiva –mayor de 35 años- es fácilmente realizable al disponerse de fuerza

de trabajo más joven y en consecuencia más productiva. Esto trae como consecuencia que el capital, actuando en tales circunstancias, no tiene que preocuparse por la reproducción de la fuerza laboral desplazada, de tal manera que ésta debe encargarse de su sobrevivencia sin contar siquiera con el apoyo estatal, pasando en su mayoría a convertirse en trabajadores por cuenta propia en las zonas urbanas que es donde se concentra un alto nivel de población. Evidencias empíricas en El Salvador demostraron que el desplazamiento es mayor entre las mujeres trabajadoras, las cuales son sustituidas aun antes de cumplir los 30 años.

Unido a lo anterior, explica Dierckxsens, también las migraciones actúan como un factor que presiona sobre el mercado de trabajo urbano, ocasionando de igual manera la sustitución de los trabajadores más viejos. Según esta posición, entonces, no son los migrantes los que tendrían que crear sus propias formas de sobrevivencia, sino los antiguos trabajadores de las empresas capitalistas, con lo cual se gesta un proceso de “lumpenización” de la fuerza productiva posterior a su proletarización.

2.1.4. El comercio informal como trabajador precario

No existe una definición clara y precisa del concepto comerciante informal en términos estadísticos legales o económicos, además no contamos con una distinción clara entre empleo precario indirecto y otras formas atípicas de trabajo. La posible delimitación conceptual, el comerciante informal se contempla como forma de trabajador precario, atípico, por el hecho de desviarse de lo normativo o regulado, lo institucional por que la precariedad producen sufrimiento en el trabajo, la inseguridad social y económica, muchos carecen de documentación y diferentes tipos de calidad de vida, la precariedad es un problema político social como se constituye en las sociedades modernas de economía globalizada, las relaciones laborales en los mercados de trabajo, la precariedad es ausencia de derechos democráticos y ciudadanos.

2.1.5. Características personales de los informales

Las características personales de los informales, son aquellos que optan por el autoempleo, como bajo nivel de auto calificación, mayores responsabilidades familiares bajo ingresos familiares o jóvenes que se inician en el mercado de trabajo como pobladores de pueblos jóvenes.

La división de sexo en ocupación informal con relación a la inserción femenina en el mercado de trabajo, tiene menores restricciones y es en mayor proporción en relación a los hombres; sin embargo, es importantes que la edad de mujeres del sector informal siguen un perfil diferente a lo que corresponde al sector moderno, las mujeres ingresan al mercado informal en tasas crecientes hasta los 50 años, de igual forma el nivel educativo de los trabajadores informales es significativamente menor que el alcanzado por los trabajadores modernos.

2.1.6. El acceso o incursión a las actividades

Los trabajadores informales provienen de familias muy pobres, la mano de obra emigrante informales constituye un importante segmento en la actividad comercial, la capacidad del sector moderno de absolver la mano de obra, en el comercio es donde se registra la mayor participación de la fuerza laboral como vendedores; hay también razones de tipo cultural que explican el desarrollo de esta clase de actividades de permitir, que la mujer realice actividades fuera del hogar y de igual forma, los hijos en la búsqueda de un puesto de trabajo. Se puede concluir que los informales desempeñan ocupaciones diferentes por líneas de actividad de carácter terciario, dentro de las cuales predomina el comercio que da trabajo e ingreso. Los principales productos vendidos por los informales son confecciones populares, calzado, abarrotes, bienes de consumo popular y de uso doméstico; adquiridos en gran parte en los micro talleres informales o contrabando.

2.1.7. Las expectativas futuras en la actividad informal

La forma práctica y directa de las expectativas en la actividad informal es la de satisfacer sus necesidades inmediatas y la búsqueda de derechos de propiedad más seguros, el comercio informal para nuestra realidad ante la crisis que genera ocupación de fuerza de trabajo con escasa instrucción y sin participación en el producto bruto interno esta definición, introducida por De Soto (1989) citado por Loayza (2006):

El sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Por lo tanto, pertenecer al sector informal supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer. (pág. 44)

Lo que exactamente está sucediendo en la ciudad de Juliaca donde los comerciantes informales operan fuera de los marcos legales establecidos sin gozar de ningún tipo de beneficio del Estado, pero a la vez, están supuestamente libres de impuestos, razón que en muchos mercados informales los precios de los productos son más reducidos en comparación con mercados formales. Loayza (2006) afirma que:

La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados internacionales. Por tratar de eludir el control del Estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos. Por otra parte, la informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. (pág. 46).

En términos De Soto (1990) diría que, todavía sigue siendo la telaraña ilegal en muchos casos el principal obstáculo para formalizarse. No del todo, pero, es el factor que no permite la formalización, también están asociados otros factores identificados por dimensiones económicas, sociales y culturales para permanecer en la actividad informal, que en la presente investigación se demuestra.

2.1.8. Teorías sobre el surgimiento y la dinámica del empleo informal

Como se ha mencionado, no existe un consenso en cuanto a los orígenes ni a las características del sector informal. En principio, existen dos modelos primordiales utilizados para el estudio de la aparición de la informalidad que Carneiro (1997) define como el modelo estructuralista y el neo-liberal. El primero de éstos, también conocido como el dualista, tiene sus orígenes en el modelo de Harris y Todaro (1970). Éste

habla del fenómeno de la migración entre el campo y la ciudad y presenta cómo, al existir un salario mínimo superior al salario de equilibrio en el sector industrial, la migración excesiva generará la existencia de un sector informal dentro de la ciudad estrictamente inferior al sector formal.

De esta manera, la teoría dualista de Carneiro (1997) define al sector informal como un conjunto de actividades que absorben a los individuos no calificados y no cubiertos por la legislación laboral que usan tecnología rudimentaria. Se considera además que estos trabajadores han sido desplazados hacia la informalidad en contra de su voluntad por lo que, según esta visión, este sector no presenta un proceso de crecimiento auto-sostenible sino que evoluciona como un complemento del sector formal, con el cual no compite. Así pues, según Dickens y Lang (1985) deben existir dos mercados urbanos con características distintas y barreras de entrada al sector superior, o formal, de la economía

Este modelo dualista que encuentra los orígenes del sector informal en la rigidez del mercado laboral formal, a pesar de ser ya muy antiguo, sigue siendo apoyado por algunos investigadores como Loayza (1994) quien realizó estudios en los que argumentó a favor de su validez a principios de los años noventa. No obstante, dado el dinamismo propio que parece haber desarrollado el sector informal en algunos países en las últimas décadas, cada vez más investigadores han comenzado a mirar hacia otros lados para explicar su surgimiento y desarrollo dando origen a las teorías que Carneiro ha denominado neo-liberales.

De Soto (1986) argumenta que: en países poco desarrollados como el Perú, el sector informal es simplemente una respuesta popular y espontánea de las personas ante las condiciones económicas adversas causadas por una mala regulación estatal. Con esto de Soto fue el primero en referirse al sector informal como a una parte de la economía de los países en vías de desarrollo con dinámica propia y no como a un subproducto de la industrialización que evolucionaba solo en respuesta a lo que ocurría en el sector formal. Gracias al amplio análisis que este autor hizo sobre la informalidad en su libro, más investigadores comenzaron a estudiar a fondo el comportamiento de esta parte del mercado laboral.

2.1.9. Comprobaciones empíricas de las teorías

Ambas teorías cuentan, a su vez, con estudios empíricos realizados para apoyarlas. En su artículo de Loayza (1994), por ejemplo, construye un modelo en el cual el sector urbano crece mediante un proceso de migración desde el área rural muy similar al de Harris y Todaro (1970) concentran su análisis en el caso en que existen políticas de apoyo al área urbana y además existe un salario mínimo por arriba del salario de equilibrio de mercado. Mediante un modelo dinámico Loayza busca el efecto de estas políticas sobre el tamaño relativo y absoluto del sector informal.

Su estudio encuentra que el modelo predice tres fases distintas comenzando por la expansión del tamaño relativo y absoluto del sector informal, pasando por un período de estabilidad y, finalmente, de haber un crecimiento restringido del sector rural, se llega a un punto en que termina la migración con lo cual disminuyen el tamaño relativo y absoluto del sector informal. Además su modelo también predice que de haber un aumento del salario mínimo o cualquier tipo de política de apoyo a los trabajadores del sector formal el efecto de ésta sería el crecimiento del tamaño relativo y absoluto del sector informal.

El trabajo de Loayza propone una descripción totalmente dualista del mercado informal. Su modelo describe los orígenes de la informalidad en la distorsión del mercado laboral formal que consiste en salarios mínimos por arriba de los de equilibrio del mismo. Loayza relaciona esta idea con el surgimiento del sector informal en América Latina. Según él la combinación de una transformación demográfica que aumentó considerablemente la proporción de los habitantes del sector urbano entre los años 1950 y 1990 y de políticas populistas de apoyo al mismo que subieron los salarios mínimos fue la causante del surgimiento del empleo informal en esta región.

Maloney y Nuñez (2003). El argumento de estos autores consiste en que, de ser cierta la teoría estructuralista, que propone que la existencia del sector formal debería reducir el empleo en el mismo y por lo mismo, expandir la tasa de informalidad de la economía; es decir, debería cumplirse una de las conclusiones más importantes del modelo descrito por Loayza.

Para poner a prueba esta conclusión de la teoría dualista, Maloney y Núñez (2003) analizan el efecto de los salarios mínimos sobre el empleo informal en algunos países latinoamericanos. Lo que ellos encuentran es que, al contrario de lo que podría predecir el modelo de la economía dual, existe un fenómeno conocido como el "efecto farol" del aumento de los salarios mínimos del sector formal sobre el informal; es decir, al subir los salarios mínimos en el sector formal también suben los salarios del sector informal siendo este efecto mayor en países como México, Brasil, Argentina y Uruguay; dado este efecto, para el caso específico de Colombia, encuentran que el aumento de los salarios mínimos, en vez de hacer crecer al sector informal, en realidad lleva a pérdidas de trabajo en dicho sector y a mayores tasas de desempleo, con estos resultados el modelo estructuralista se cuestiona fuertemente.

En cuanto a otros estudios de las teorías neo-liberales sobre la intervención excesiva o inadecuada del gobierno en el mercado laboral y su efecto sobre la informalidad, economistas del Fondo Monetario Internacional (FMI) han estudiado el efecto de un sistema legal fuerte, asociado a un gran peso de las regulaciones, sobre el mercado informal (Dabla-Norris, Gradstein & Inchauste, 2005). Su estudio analiza la importancia del sistema legal en cuanto a la aplicación de las normas legislativas existentes y busca encontrar una relación entre el peso de las regulaciones y la informalidad.

Dabla-Norris y sus colegas encuentran que, no es tanto el peso de las legislaciones, como la calidad del sistema constitucional que es un factor determinante para la predicción de la informalidad. En realidad, el estudio muestra que, controlando por la calidad del sistema regulatorio, no hay ninguna evidencia de que el peso de las legislaciones lleve a una mayor informalidad. Esto contradice la teoría neo-liberal pura de que es la intervención estatal excesiva produce un gran sector informal y más bien sugiere que no es el tamaño del Estado, sino la eficiencia del sistema legal la que causa la informalidad; en consecuencia, el estudio apoya una matización de la teoría neo-liberal que propone el peso de las regulaciones debe ser adecuado al sistema específico de cada país; de modo que, el problema se origina en las legislaciones inadecuadas.

La anterior visión sobre la necesidad de legislación adecuada tiene una estrecha relación con la idea de que son los costos que surgen de las regulaciones laborales los

que causan la informalidad. Esta teoría también se ve apoyada por estudios empíricos. En su estudio hecho para Brasil, Amadeo, Gilí y Neri, encuentran que en general, no se puede culpar a las legislaciones formales por incentivar al trabajo informal (Amadeo, Gilí & Neri, 2002). Al contrario, según sus resultados, los empleos informales en realidad no escapan a la regulación ya que algunas de las instituciones y aparatos legales afectan a los trabajadores de ambos sectores. Dado esto, no se puede afirmar que el sector informal surja específicamente para evadir las regulaciones laborales. Las conclusiones del trabajo de estos autores muestran que son los altos costos de los contratos legales los que incentivan tanto a los empleadores como a los empleados a incorporarse al sector informal; es decir, unos costos muy elevados de contratos laborales debidos a ineficiencias burocráticas son los culpables de la aparición del sector informal al hacerlo atractivo tanto para los trabajadores como para sus patrones.

En conclusión, vemos que algunos de los análisis empíricos realizados para América Latina encuentran que son en gran parte la consistencia del cargo regulatorio y el ambiente cívico nacional los que hacen que surja o no la informalidad;

Además también se halla que no es en si la regulación del sistema formal la que crea incentivos perversos, sino los costos de dichas regulaciones asociadas a las ineficiencias burocráticas los que hacen que crezca el sector informal, Así pues según estos estudios el sector informal surge a partir de un ámbito nacional en el que tanto los trabajadores como sus empelados prefieren la informalidad bajo ciertas circunstancias por lo que se contradice la teoría dualista de la estricta inferioridad de este sector.

2.1.10. Estudios para México hasta la fecha

Uno de los autores que, hasta la fecha, más estudios ha realizado sobre el sector informal en México, su razón de ser, dinámica y evolución ha sido Maloney (2004). Sus artículos representan una gama de análisis de la informalidad en este país, y todos ellos defienden la idea principal de que el sector informal en México antes que ser un sector inferior, representa otra opción laboral con características distintas cuya dinámica difiere de la del desempleo. Es decir, el autor, en sus estudios sobre México muestra que en este país la informalidad representa, más que un colchón para

los desempleados del sector formal, una alternativa laboral con sus propias características atractivas para los trabajadores.

Según Maloney (2004) argumenta que el sector informal debería ser visto como un análogo no regulado en países en vías de desarrollo del sector voluntario de pequeñas empresas en países desarrollados. Este autor propone la idea de que el segmento informal del mercado, antes que servir como un sector de "absorción" del desempleo, sirve en México como una vía de escape para los pequeños empresarios cuyo tamaño hace que los costos de los trámites necesarios para la formalidad les sean prohibitivos. Para probar este argumento el autor se basa en un estudio de movilidad entre los sectores y las motivaciones mencionadas por los trabajadores para cambiarse de sector. En cuanto a dichas motivaciones menciona que en México más del 60% de los hombres en el sector de auto-empleo informal dejó su trabajo previo y entró a éste voluntariamente por un deseo de mayor independencia o un salario más alto. Muestra que, ciertamente, el sector informal es una alternativa atractiva para algunos trabajadores en México.

Posteriormente Maloney pasa a formularse algunas preguntas "típicas" en cuanto al sector informal. En primer lugar, en cuanto a la duda de si éste tiene menores salarios dice que la evidencia es mixta y no conclusiva ya que no toma en cuenta los beneficios no salariales de los diferentes sectores. Sobre la pobreza de los trabajadores informales el autor cuestiona la causalidad diciendo que el ser pobre puede determinar el sector en donde se trabaja y no al revés. En cuanto a los beneficios salariales del trabajo formal Maloney (2004) argumenta que éstos también conllevan costos que no todos están dispuestos a pagar y sobre la precariedad del sector informal el autor atribuye el factor riesgo como característico de todas las micro empresas y no solo las del sector informal finalmente, el investigador concluye afirmando que, a su criterio, existe amplia evidencia empírica a favor de la idea de que una gran parte del sector informal es voluntaria lo cual rechaza las ideas propuestas por la teoría dualista.

Madrid (2000) encuentra que, en general, los trabajadores formales tienen períodos de permanencia más largos en sus empleos que los informales. Al analizar las transiciones del segundo al tercer trimestre para 1993, 1995 y 1997 encuentra que la economía mexicana se caracteriza por una alta frecuencia de movilidad de los trabajadores, siendo ésta mayor para los informales asalariados y menor para los

formales. No obstante, encuentra a su vez que, la proporción de los trabajadores de cada sector no tiene cambios importantes de un trimestre a otro a pesar de los movimientos significativos entre sectores.

Posteriormente el autor utiliza funciones de riesgo que calculan las probabilidades de que un empleo en un sector (formal o informal) y mes específicos termine, dado que ha durado hasta el momento, mostrando cómo estas probabilidades dependen de características personales. Con esto encuentra que la característica que reduce más fuertemente el riesgo es la existencia de un contrato formal por seis meses o más. Además encuentra que el riesgo de pérdida de empleo también se reduce a mayor escolaridad para los trabajadores formales, pero que lo opuesto es cierto para los informales - personas con mayor educación pasan menos tiempo en este sector. Finalmente, otro de sus hallazgos es que un trabajador que deja el sector formal tiene más probabilidades de unirse al sector auto empleado que al informal, sobre todo si dicho trabajador contaba con un contrato escrito (Madrid, 2000). A pesar de los interesantes resultados obtenidos en sus estudios, Calderón-Madrid no concluye nada decisivo en su artículo. Al final de éste menciona que su información podría ser utilizada para determinar si el mercado está o no segmentada, pero él mismo no se atreve a llegar a una conclusión al respecto. No obstante, lo que sí queda claro de su artículo es que sus resultados de ninguna manera logran rechazar la libre movilidad entre los sectores formal e informal.

Otro economista que también pone a prueba las dos teorías del sector informal, la dualista y la de que los mismos trabajadores eligen trabajar en un sector dado, es García, (2003) basándose en la idea de que una condición necesaria para el cumplimiento del mercado dual es la existencia de barreras que impidan a los trabajadores moverse al sector con mayor compensación, este investigador analiza su existencia para México. Su análisis se basa en barreras como salarios mínimos, rigideces salariales y sindicatos, y apunta hacia que éstas se han vuelto menores entre 1987 y 2003.

Posteriormente García, (2003) pasa a analizar las diferencias salariales entre el sector formal e informal y encuentra que, al controlar por las características individuales de los trabajadores, la brecha salarial se reduce considerablemente. Con

todo esto el autor cuestiona la existencia de algún sustento empírico a favor de la hipótesis del mercado laboral dual para México.

No obstante, es importante mencionar que a pesar de la existencia de todos estos estudios, hay todavía quienes consideran al sector informal en México como un segmento laboral inferior al estilo de la teoría dualista. Este es el caso de Sojo y Villareal (2005), quienes escriben sobre las políticas públicas necesarias para aumentar la formalidad y, con esto, ayudar a la población mexicana a salir de la pobreza moderada. Su visión del sector informal se ilustra con la explicación que dan al fenómeno de que el empleo formal e informal resultan ser sustitutos a corto plazo pero complementos a mediano y largo plazo. Esto lo explican diciendo que a corto plazo el único atractivo de los empleos informales como alternativa temporal para aquellos que han perdido o que posteriormente piensan conseguir un empleo formal pero que a largo plazo existen individuos quienes, por razones estructurales no pueden entrar al sector formal por lo que optan por trabajos informales (Sojo y Villareal, 2005). Con esto se ve claramente que estos investigadores no permiten la idea de que haya trabajadores que elijan el sector informal por decisión propia y no por alguna característica estructural que no les permita trabajar en el empleo formal.

De esta manera, al analizar los estudios realizados para México, vemos que la mayoría de ellos ha apoyado, o por lo menos no ha podido rechazar, la visión de Maloney sobre la dinámica del sector informal. No obstante, ninguno de los estudios ha resultado ser totalmente conclusivo en cuanto a sus resultados. Dado esto, la visión que caracteriza al sector informal como una parte estrictamente inferior de la economía mexicana, sigue siendo aceptada por algunos. Este hecho abre lugar a estudios más extensivos sobre el tema.

2.2. Marco conceptual

2.2.1. Comercio. Término utilizado tanto para designar la actividad de comprar, vender y/o permutar mercancías para obtener de un beneficio, como para designar el lugar un establecimiento donde la actividad se lleva a cabo (Gran Diccionario Ilustrado, 1997).

2.2.2. Comercio informal. Son las personas que elaboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores que operan sin un local, es decir en vía pública o en pequeños talleres o locales, existen diversos tipos de comerciantes y vendedores destacando los ambulantes. (Arthur, 1998)

2.2.3. Familia. Designa a un grupo social constituido por personas vinculadas por la sangre, el matrimonio o la adopción, caracterizado por una residencia común, cooperación económica, reproducción y cuidado de la descendencia. (Giner, et al 2002)

2.2.4. Sector informal. Conjunto de unidades económicas dedicadas a la producción de bienes de servicio con la finalidad de crear empleo y generar ingresos para los miembros que participan en esta actividad. Se caracteriza por ser intensivos en fuerza de trabajo, con baja productividad y nivel de renta, fácil acceso del mercado, tecnología incipiente y uso de recursos nativos. (Arthur, 1998)

2.2.5. Mercado de trabajo. Se entiende como mercado aquella organización que es la suma de los contactos entre compradores y vendedores de un producto o servicio, siendo los mercados por extensión institucionales a través de las cuales interactúan compradores y vendedores y en las que se terminan los precios y cantidades cambiadas, se puede definir el mercado de trabajo como “el lugar en el que los salarios, sueldos, y condiciones de empleo son determinados dentro del contexto de la oferta y de la demanda, siendo el trabajo el recurso productivo más importante. (Haveman & Knopf, pág. 58.)

2.2.6. Población económicamente activa. La medición de la población económicamente activa (PEA) establece criterios sobre la capacidad de trabajo y decisión de trabajar, conceptualmente revela la población que está dispuesta a ofrecer su fuerza de trabajo a los salarios vigentes, la capacidad de trabajo se aproxima por la

edad de la población, considerando que a partir de los diez años pueden constituirse en oferta potencial de mano de obra. (Unidad de análisis de Políticas Económicas y Sociales UDAPE, 2004.)

2.2.7. Población económicamente inactiva. La población económicamente inactiva comprende a todas las personas en edad de trabajar que no participan en la producción de bienes y servicios porque no necesitan, no pueden o no están interesadas en tener actividad remunerada, a este grupo pertenecen las siguientes actividades: estudiantes, amas de casa, pensionados, jubilados, rentistas, inválidos, personas que no les llama la atención o creen que no vale la pena trabajar, trabajadores familiares sin remuneración que se encuentran laborando menos de quince horas semanales. (UDAPE, 2004.)

2.2.8. Subempleo. El subempleo se define una categoría del mercado de trabajo como la ocupación que tiene un conjunto de trabajadores es inadecuada respecto a determinadas normas o a otras ocupaciones posibles, de acuerdo con la definición de la organización internacional del trabajo (OIT), las personas en situación de subempleo visible abarcan a todas las personas con empleo asalariado o con empleo independiente, trabajando o con empleo pero sin trabajar que durante el periodo de referencia trabajan involuntariamente menos de la duración normal de trabajo para la actividad correspondiente y que buscaban o estaban disponibles para un trabajo adicional. Existen tres criterios para identificar entre las personas ocupadas a las visiblemente subempleadas. (Ramírez M. & Guevara D. 2006)

- Trabajan menos de la duración normal
- Lo hacen de forma involuntaria
- Desean trabajo adicional y están disponibles durante el periodo de referencia

2.2.9. Informalidad. Actividad económica que permanece ajena a los marcos legales y normativos del Estado. Supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, también implica no contar con la protección y los servicios que el Estado puede ofrecer. (De Soto, 1989).

2.2.10. Costumbre. Son reglas, actitudes y comportamientos definidos a través del tiempo, tiene el significado no solo en sí mismo satisfactorio de una necesidad particular, sino también como parte de un todo que constituye el modo de vida de un pueblo.

2.2.11. Cultura. Formación común y aprendida de la vida que comparte los miembros de una sociedad y que consta de la totalidad de instrumentos, técnicas, instituciones sociales, actitudes, creencias, motivaciones y sistema de valores que conoce el grupo. Es el resumen que orienta la forma de los grupos.

2.2.12. Zona rural. Es la parte del territorio de un distrito, que se extiende desde los linderos de los centros poblados en área urbana, hasta los límites del distrito mismo.

2.2.13. Zona urbana. Es toda aglomeración cuyas viviendas en número mínimo de cien se hallan agrupadas continuamente, por excepción se considera como urbanas a todas las capitales del distrito. La aglomeración puede contener uno más centro poblado en viviendas contiguas.

2.3. Hipótesis de la investigación

2.3.1. Hipótesis General

Los factores económicos, sociales y culturales de los comerciantes, están asociados al desarrollo del comercio informal en la ciudad de Juliaca – 2015.

2.3.2. Hipótesis Específicos:

1. Los factores como bajos ingresos y desempleo de las familias están asociados al desarrollo del comercio informal en la ciudad de Juliaca.
2. Los factores como la migración, precarias condiciones de vivienda, bajo nivel educativo de las personas están asociados al desarrollo del comercio informal en la ciudad de Juliaca.
3. Los factores culturales como forma de vida adoptada por sus antecesores, influencia de terceros están asociados al desarrollo del comercio informal en la ciudad de Juliaca.

VII. Operacionalización de variables

Hi. 01

Categoría	Dimensión	Variables	Indicadores
Comercio informal	Sociodemográfico	Migración	Tasa de emigración Tasa de inmigración
		Lugar de procedencia	Rural Urbana
		Edad	15 – 20 años 21 – 25 años 26 – 30 años 31 – 35 años 36 – 40 años 41 – 45 años 46 – a más años
		Sexo	Masculino Femenino
	Socioeconómico	PEA	Tasa de PEA dedicadas al comercio informal

Hi. 02

Categoría	Dimensión	Variables	Indicadores
Factores del comercio informal	Social	Clase social	Alta Media Baja Muy baja
		Localización de la Vivienda	Asentamiento humano Urbanización Cercado Centro poblado
		Nivel de educación	Sin instrucción Primaria Secundaria Superior técnico incompleto Superior técnico completo Superior Universitario incompleto Superior Universitario completo
	Económico	Ingreso mensual	200 - 400 500 – 900 1000 – 1400 1500 – 1900 2000 – 2400 2500 – 2900 3000 – a más
		Razón de venta de modo informal	Por pérdida de empleo Desempleo Subempleo Bajos ingresos Elevados impuestos
		Dificultades para ser formal	Falta de información Es demasiado costoso Demasiados trámites Elevado control fiscal Desapoyo de las autoridades
	Cultural	Motivos de venta de modo informal	Por costumbre Por influencia de terceros Por necesidad

Hi. 03

Categoría	Dimensión	VARIABLES	Indicadores
Importancia económica del comercio informal	Social	Reivindicación social	Mejora condiciones de vida Acceso a servicios básicos Acceso a servicios secundarios (educación y salud)
		Estrategias de sobrevivencia	Si No
	Económico	Población económicamente activa	Tasa de PEA informal
		PBI per cápita	Tasa PBI per cápita informal

CAPÍTULO III

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es de carácter descriptivo y explicativo de los factores económicos, sociales y culturales que están asociadas al comercio informal, así mismo el análisis de la importancia económica que tiene la actividad del comercio informal en la ciudad de Juliaca.

3.2. Nivel de investigación

El nivel de investigación utilizado fue de carácter micro social, por su ámbito de ubicación en la zona urbana de la ciudad de Juliaca; que comprende los mercados: Túpac Amaru, San José y la feria dominical Las Mercedes.

3.3. Unidad de análisis

Las unidades de análisis fueron los factores económicos, sociales y culturales que están asociadas al comercio informal en los mercados de la ciudad de Juliaca

3.4. Unidad de observación

La unidad de observación fueron las personas que se dedican a la actividad del comercio informal en la ciudad de Juliaca.

3.5. Población y muestra

La determinación de la muestra (tamaño de la muestra) se realizó a través del muestreo aleatorio simple.

El ámbito de estudio, abarcó los mercados de la ciudad de Juliaca y para determinar la muestra se tomaron en cuenta dos criterios importantes:

- La facilidad de acceso de movilidad para el recojo de información de campo.
- Constatar la realidad socioeconómica de los comerciantes informales.

Cálculo del tamaño de una muestra

Formula

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + e^2 * (N - 1)}$$

Tamaño de muestra obtenido

= 302

<i>Población</i>	<i>N=</i>	<i>11845</i>
<i>Precisión</i>	<i>e =</i>	<i>0,05</i>
<i>P=Probabilidad de éxito</i>		<i>0,72</i>
<i>Q=Probabilidad de fracaso</i>		<i>0,28</i>
<i>Zα =</i>		<i>1,96</i>
<i>α =</i>		<i>0,05</i>
<i>1 - α = 0.95 o 0.95%</i>		<i>0,95</i>

Fuente: Hernández Fernández Sampieri *Metodología de Investigación*

3.6. Técnicas e instrumentos de investigación

En el proceso de recolección de información de campo se utilizó:

- La encuesta cuyo instrumento es el cuestionario impreso.
- La técnica de la entrevista, para obtener los indicios de subjetividad.

- Los datos de panel provenientes de entidades (INEI, ENAHO, Cámara de Comercio de Juliaca)

De procesamiento

- Las encuestas una vez llenadas se pasó por una revisión y control para obtener la calidad de la información recolectada para luego pasar a su codificación respectiva.
- El ingreso de datos ha sido efectuada por un especialista en digitación de temas similares, utilizando el software estadístico SPSS 20.

CAPÍTULO IV

CARACTERIZACIÓN DEL AREA DE INVESTIGACIÓN

La investigación se realizó en la ciudad de Juliaca en los mercados de Túpac Amaru, San José y la feria dominical Las Mercedes; esta ciudad cuenta con una población de 225.146 habitantes (2007), situada a 3824 m.s.n.m. en la meseta del Collao, al noroeste del lago Titicaca. Es el mayor centro económico de la región Puno y una de las mayores zonas comerciales del Perú.

4.1. Características geográficas de Juliaca

Juliaca está ubicado en la parte norte de la provincia de San Román y al lado noroeste del lago Titicaca y a 35 Km. de ésta, el área geográfica ocupa la parte céntrica del departamento de Puno y la meseta del Collao. Debido a su importancia geoeconómica, 1926 Juliaca se integra a la provincia de San Román como su capital.

Los límites del distrito de Juliaca son:

- Por el Norte: con los distritos de Calapuja (provincia de Lampa) y Caminaca (provincia de Azángaro).
- Por el Sur: con los distritos de Cabana y Caracoto.
- Por el Este: con los distritos de Pusi (provincia de Huancané) y Samán (provincia de Azángaro).
- Por el Oeste: con los distritos de Lampa y Cabanillas (provincia de Lampa)

De acuerdo a INEI, Juliaca se encuentra entre coordenadas geográficas de 15° de latitud Sur; y 70° de longitud Oeste; con temperatura promedio de 6° y 12°; las distancias con otras ciudades entre las principales se tiene a Cusco 342 Km. a Arequipa 280 Km, a Puno 45 Km.; las altitudes que presenta son: 3824 m.s.n.m. en la zona del aeropuerto, 3825 m.s.n.m. en la zona de la estación de FF.CC 3828 m.s.n.m. en la zona del puente Maravillas la altitud promedio y oficial es de 3825 m.s.n.m.; Juliaca se distingue por dos clases de relieve: plano constituido por extensas pampas con ligeras ondulaciones, que constituye la mayor extensión de su superficie y relieve saliente constituido por pequeñas y medianas elevaciones o cerros agrupados en el mayor de los casos.

El distrito de Juliaca en cuanto a su división política está conformada de las siguientes parcialidades y comunidades campesinas: Ayabacas, Cabana, Chacas, Chilla, Escuri, Esquen, Isla, Uray, Jaran, Centro Jaran, Chimpa, Jaran, Qoqan, Mucra, Rancho Pukachupa, Rancho Sollata, Rancho Tacamani, Unocolla.

4.2. Características de las actividades económicas de la ciudad de Juliaca

Según proyecciones de la Cámara de Comercio y Producción de San Román (Puno), la artesanía, la minería y el comercio son las actividades que tienen mayor presencia en esta provincia en los últimos ocho años, manifestó Francisco Olivera Vargas, gerente de dicha entidad.

Para Olivera Vargas, otro indicador de este crecimiento económico en Juliaca es la instalación de un sin número de entidades financieras y cadenas transnacionales con sus respectivos centros comerciales. Añadió que con estos indicadores se estima que al año 2020 Juliaca será la cuarta economía nacional. “Estimamos que solo el 15% de las empresas trabajan en la formalidad”, y 85% de comerciantes son informales (Cámara de Comercio, 2014). También dijo que el alto porcentaje de la informalidad permite que esta ciudad ocupe el primer lugar en lavado de activos, tema que preocupa enormemente.

Juliaca es uno de los principales ejes del desarrollo a través del comercio en la región Puno. Sin embargo, el contrabando, los escasos incentivos para la constitución de una empresa sólida y el difícil clima son las razones principales por las que el gran empresariado no suele apostar por Juliaca ni la región en general; he ahí el bajo

puntaje en actividad empresarial para la ciudad. Para ordenar esta actividad se ha comentado que los mercados provinciales se podrían ceder con el objetivo de que se construyan centros comerciales de tres a cuatro pisos.

CAPÍTULO V

EXPOSICIÓN DE ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el presente capítulo se presentan los resultados de la investigación realizada sobre los factores económicos, sociales y culturales asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca que influyen en la inserción de la población, asentados en los mercados principales de Túpac Amaru, San José y Las Mercedes, durante el año 2015; para lo cual, se obtuvo la información requerida aplicando la técnica de la encuesta mediante el instrumento del cuestionario de preguntas para registrar los datos de las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los comerciantes informales respecto a su participación económica, debidamente estructurada para identificar el nivel de influencia de carácter económico, social y cultural asociados al trabajo independiente que tienen en los espacios de comercialización de diversos productos a que se dedican y que están distribuidos en los mercados arriba aludidos; quienes nos brindaron la información requerida y a partir de la cual se organiza una estructura de base de datos para el almacenamiento en un archivo de datos y su posterior procesamiento de datos utilizando un software estadístico con la presentación de los resultados obtenidos en cuadros y gráficos estadísticos respectivos para la interpretación respectiva de acuerdo a los objetivos e hipótesis de investigación.

5.1. Factores económicos en la inserción de los comerciantes asociados al comercio Informal

Los resultados obtenidos acerca de los factores económicos que tuvieron sobre el nivel de influencia debido a los factores económicos de los comerciantes informales que están distribuidos en los mercados Túpac Amaru, San José y Las Mercedes de la ciudad de Juliaca durante el año 2015, según la determinación de la muestra de estudio de treientos dos comerciantes informales, que presentan diversas características de tipo cualitativo y cuantitativo, las mismas se muestran en los cuadros y gráficos estadísticos correspondientes para determinar el nivel de participaciones económicas que poseen estos comerciantes informales mencionados para identificar los diversos factores económicos que poseen en el desarrollo de las actividades comerciales propias para el sustento de su familia en sus respectivos lugares de venta donde radican y trabajan.

Cuadro N° 1

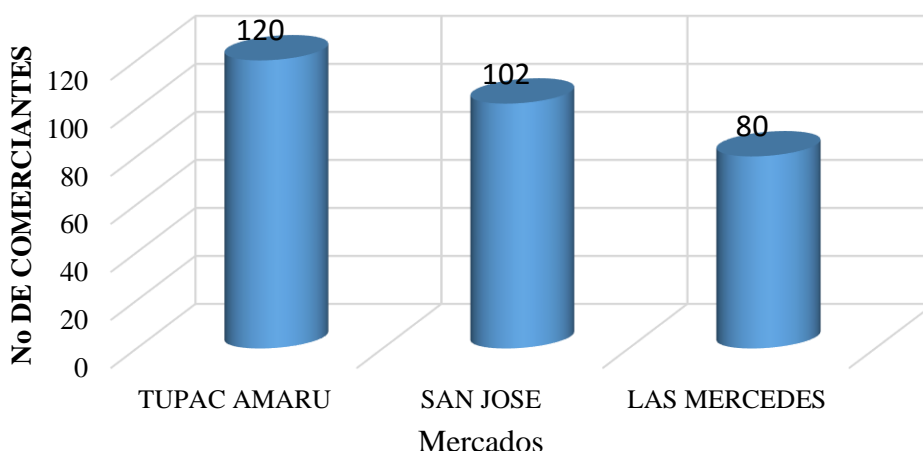
Mercados donde se realizan las ventas de productos de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca 2015

Mercado	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Túpac Amaru	120	39.7	39.7
San José	102	33.8	73.5
Las Mercedes	80	26.5	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas

Gráfico No. 01

Comercio informal segun mercados de la ciudad de juliaca, 2015



El 39.7% de comerciantes se encuentran instaladas sus puestos de venta en el mercado Túpac Amaru, el 33.8% se ubican en el mercado San José y el 26.5% registran sus ventas de productos en el mercado Las Mercedes (Véase cuadro y gráfico No. 01).

Estos resultados reflejan que la afluencia de los comerciantes informales es por su ubicación estratégica y la concurrencia de los compradores de diferentes productos; en cada una de ellas varían, según las demandas que paso a paso tienden a la selección en la diversidad de mercancías que ofrecen a sus clientes procedentes de diferentes provincias, distritos por ser un centro de cohesión geoestratégica; sin lugar a dudas, ingresan al ciclo de la metamorfosis de la comercialización D-M-D-M'-D'; consiguientemente compran para revenderlos en otros espacios de donde proceden.

Las condiciones donde se encuentran instaladas sus puestos de venta de estos comerciantes informales no reúnen condiciones de seguridad mínima en salud, como la instalación de servicios sanitarios, seguridad, el ordenamiento de transitabilidad de los agentes involucrados tanto vendedores como compradores, que están al acecho de ser víctimas de robo, asalto.

Cuadro 2

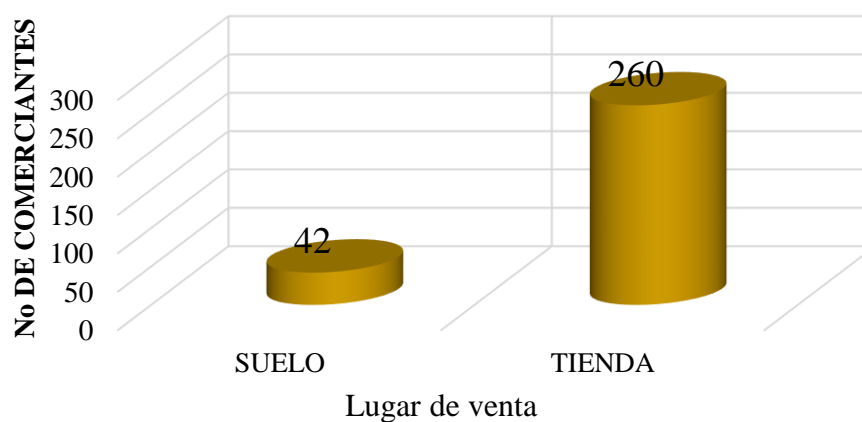
Lugar de venta de productos realizados por los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Lugar de venta	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Suelo	42	13.9	13.9
Tienda	260	86.1	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 02

Lugar de venta de productos del comercio informal de la ciudad de Juliaca, 2015



El 86.1% de los comerciantes informales venden sus productos en puestos instalados al interior de los mercados como tienda, mientras que 13.9% realizan en las calles adyacentes a los mercados, calles y espacios públicos, en zonas de alto riesgo a los fenómenos naturales y la inseguridad al acecho (Ver cuadro y gráfico No. 02).

Estos resultados reflejan la situación real de los comerciantes informales en los distintos mercados de la ciudad de Juliaca, quienes hicieron esfuerzos por tener un puesto al interior de los mercados sometidos a compromisos en los aportes de las

cuotas dinerarias por diferentes conceptos a fin de tener cierta comodidad de su permanencia, en tanto que, los que están fuera de estos establecimientos que comercializan sus productos diversificados lo hacen en el suelo; debido a que ellos provienen de las poblaciones rurales de la región sur del país, por su condición de migrantes tienen que soportar las inclemencias de la naturaleza, inseguridad, que en muchas ocasiones han sufrido robos, asaltos, por la alta tasa de afluencia de delincuencia al concentrar el movimiento económico; consiguientemente, por la presencia de quienes se encuentran inmersas a la minería informal provenientes de la Rinconada, Cerro Lunar....

Cuadro 3

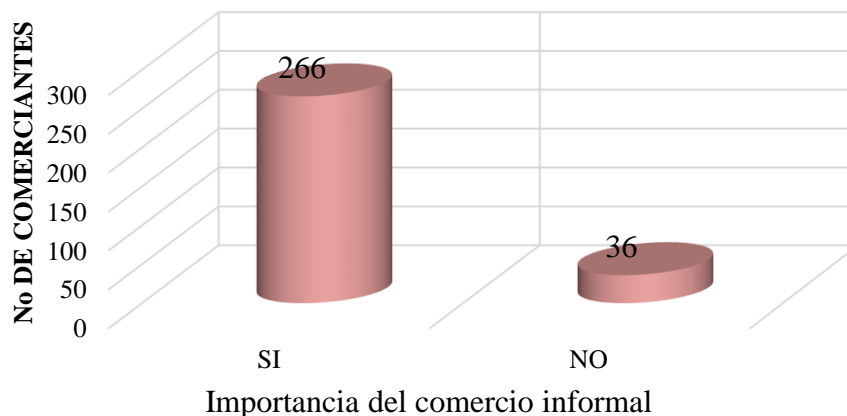
Importancia de la economía del comercio informal por los comerciantes de la ciudad de Juliaca, 2015

Importancia	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Si	266	88.1	88.1
No	36	11.9	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 03

Importancia de la economía del comercio informal como estrategia de supervivencia de los comerciantes de Juliaca, 2015



Del cuadro y gráfico precedente se tiene que, el 88.1% de comerciantes informales consideran que es importante para ellos esta actividad, porque les permite la venta de sus productos en condiciones favorables para generar ingresos económicos, como medio que les sirve para mantener a su familia, a la vez enfrentan con su familia de manera alternada en determinados momentos; en tanto que, el 11.9% manifestaron que no tiene importancia la economía del comercio informal.

En consecuencia, la dualidad de las versiones de los comerciantes informales ubicados en los mercados importantes de la ciudad de Juliaca es propia de la cultura en su manera de ver a partir de las percepciones en su modo de ser y hacer las cosas, los primeros toman como una actividad rentable, mientras que los segundos restan importancia, tal vez porque es una actividad complementaria.

Cuadro 4

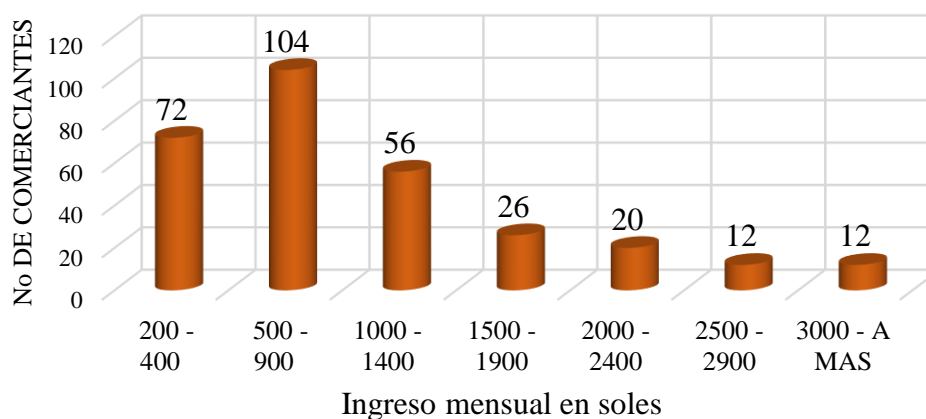
Ingreso mensual de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Ingreso mensual	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
200 - 400	72	23.8	23.8
500 - 900	104	34.4	58.3
1000 - 1400	56	18.5	76.8
1500 - 1900	26	8.6	85.4
2000 - 2400	20	6.6	92.1
2500 - 2900	12	4.0	96.0
3000 a más	12	4.0	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 04

Ingreso mensual de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015



Para el 34.4% de los comerciantes informales su ingreso fluctúa de quinientos a novecientos soles, 23.8% afirman que sus ingresos están comprendidas entre doscientos a cuatrocientos soles, los mismos que consideran dedicarse a dicha actividad al tener bajos ingresos, el 18.5% aseveran que sus ingresos oscilan entre mil a mil cuatrocientos soles el 8.6% mil quinientos a mil novecientos soles, el 6.6% declaran que su promedio de ingreso mensual de dos mil a dos mil cuatrocientos soles por la actividad comercial que realizan, el 4% precisan que sus ingresos mensuales en promedio es de dos mil quinientos a dos mil novecientos soles, en el mismo porcentaje hay otro grupo que tienen sus ingresos de tres mil soles a más (Véase cuadro y gráfico No. 04).

Para cuantificar el sector del comercio informal, en base a indicadores de los ingresos pecuniarios a partir del comportamiento de insumo físico y monetario se encuentran dentro del rango de la economía subterráneo, al considerar las diferencias en cuanto se refiere de los ingresos mensuales; debido a que su ingreso per capita se puede percibir de una manera aislada el monto de la economía informal en porcentajes del Producto Neto Bruto (PNB).

Al explicar este fenómeno, existen determinantes que presenta como medio de cohesión por la fuerte presencia de migrantes de la población andina y de otras regiones por ser un espacio geoestratégico para desarrollar el comercio informal como estrategia de sobrevivencia; pero presentan problemas la economía fiscal muy alta la corrupción, regulaciones, deficiencia burocrática y como último la presión fiscal o el pago de impuestos; razón por la cual emerge este tipo de actividades. Esta última es la razón por la cual se puede explicar por mucho tiempo el gran tamaño de la economía informal, ya que es lógico que si los impuestos fueran bajos no habría necesidad para la evasión.

Cuadro 5

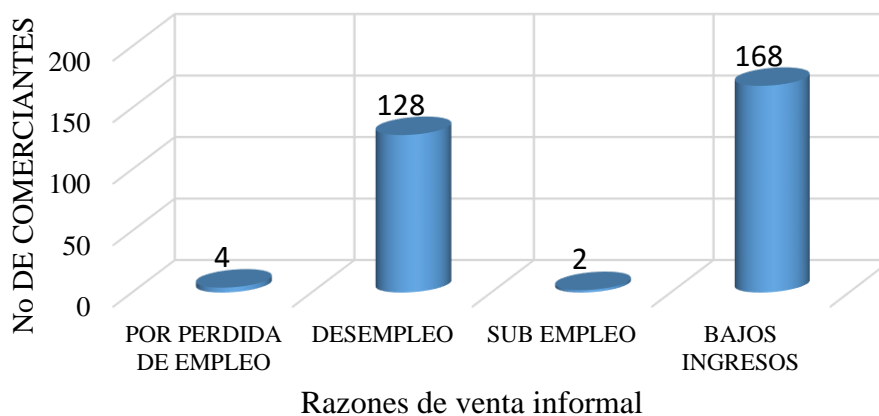
Razones de venta de modo informal de los comerciantes de la ciudad de Juliaca, 2015

Razones de venta	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Por pérdida de empleo	4	1.3	1.3
Desempleo	128	42.4	43.7
Subempleo	2	0.7	44.4
Bajos ingresos	168	55.6	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 05

Razones de venta informal por los comerciantes de la ciudad de Juliaca, 2015



Los resultados de la venta de diversos productos de los comerciantes en la informalidad distribuidas en los diferentes mercados de la ciudad de Juliaca, los resultados fueron los siguientes: el 55.6% afirmaron por qué se dedican a esta actividad es que tienen bajos ingresos en su actividad principal, el 42.4% es por encontrarse desempleados, el 13% es por pérdida de empleo, esta situación resulta ser

refugio laboral y el 0.7% es por encontrarse subempleado, que trabajan en dos actividades sin beneficios laborales (Véase cuadro y gráfico 5).

Como bien dice el sociólogo Romeo Grompone, al sector informal se lo identificará con la escasa o nula tecnología requerida, la extrema competitividad de estas actividades entre sí, la falta de acceso a las instituciones financieras, y la ausencia de adiestramiento previo de los trabajadores en el sistema educativo institucional. Es una definición generosa y a toda prueba. Se recomienda por igual establecimientos que operan en la producción, como los talleres, y a niveles de distribución, como la venta ambulante; incluye servicios dirigidos al consumo, con otros vinculados a la industria y sus modalidades de expansión (por ejemplo preparación de alimentos, peluqueros, empleadas domésticas y talleres de reparación), destinados a mercados de altos ingresos (algunos tipos de artesanías y de confecciones) o a sectores de ingreso más bajos (como la recuperación de objetos usados)

La esfera de lo informal comprende en algunos autores el total del flujo de transacciones que se realizan al margen del sistema financiero y en otros, aquellos que evaden el pago de impuestos en su totalidad o en parte. En el primer caso se integra al campo de estudio, por ejemplo, el crédito por adelanto de mercaderías que pueden darle una fábrica a talleres de la pequeña y mediana industria, o a las variadas modalidades de crédito comercial, entre ellas las de las tiendas a sus clientes. En los evasores de impuestos, el área a considerar atraviesa todas las capas de la sociedad, desde quienes están comprometidos en distintos negocios delictivos de menor cuantía hasta empresas o a profesionales que recurren a distintos expedientes para no dar cuenta del total de ingresos que perciben.

Desde comienzos de la década de los 80, el Sector Informal Urbano (SIU) se convirtió en el receptor de trabajadores urbanos y rurales aterrorizados que, al confrontarse con el mercado laboral moderno cada vez más restringido, encuentran refugio en el SIU. Los individuos que concurren a este bolsón receptor son:

a. Trabajadores de empresas formales que cierran o disminuyen su producción como consecuencia de persistentes crisis recesivas debidas tanto a costos como a contracciones de la demanda interna. El sector moderno formal tiene la capacidad de

trasladar parte de los impactos de la crisis mediante la reducción de costos por despido de personal, el que terminará en el sector informal. Este no tiene la misma capacidad, ya que sólo puede expandirse para hacer espacio a los nuevos entrantes al tiempo que produce un empobrecimiento cualitativo del empleo y caídas en los ingresos del sector.

Los programas de estabilización y ajuste aprietan fuertemente por el lado del mercado de trabajo, lo cual se traduce en una expansión del empleo informal y una reducción del ingreso promedio. En contraste con los migrantes recientes, estos nuevos trabajadores informales urbanos suelen tener mayores niveles de capacitación formal y, en consecuencia, expectativas de mayores ingresos.

b. Ante las continuas caídas en los ingresos reales del hogar por la carencia de empleo formal y los elevados niveles inflacionarios, un número mayor de madres y niños desde los 5 años de edad, tempranamente hechos adultos deben convertirse en trabajadores para ayudar a complementar los ingresos familiares. En el Perú, la inflación ha tenido un extraordinario y empobrecedor crecimiento en la década de los 80, pasando de 62% en 1980 a 7,650% en 1990. Las evidencias indican que la inflación no golpea a todos por igual, y que algunos pocos incluso se benefician de ella.

c. Mientras la fuerza laboral ha seguido creciendo a una tasa anual de 3.5% (250 ml nuevos miembros en el mercado de trabajo cada año). Es decir, no sólo se ha dejado de crear nuevas fuentes de trabajo, sino que se ha expulsado individuos hacia la informalidad, haciendo que el empleo en este sector se expanda también por esta razón.

d. Una nueva e importante fuente de ensanchamiento del SIU en este periodo es la creciente migración de pobladores del campo que, aterrizados, fugaron de la violencia subversiva de las zonas rurales más deprimidas del país hacia las ciudades. Existen en Lima nuevos "pueblos jóvenes" y organizaciones comunales que aglutinan estos nuevos migrantes.

Algunos estudiosos argumentan que, si bien se necesita apoyo directo al sector informal y a la pequeña empresa para aliviar en algo la pobreza urbana concentrada en

esos sectores, en la mayoría de los casos el gobierno no está en condiciones de proporcionarlos eficazmente y, en otros, no tiene la voluntad política de hacerlo a pesar de lo que pueda expresarse en los discursos políticos. Quienes sostienen esta posición señalan que el sector informal funciona al margen de las leyes y regulaciones formales, utiliza técnicas, costumbres y señales que la mayoría de hacedores de política no conocen ni entienden enteramente, pero condenan.

Las explicaciones dadas al crecimiento de este sector son diversas, hallándose que las dos más importantes son las que ofrecen las corrientes "legalistas" y la "economista". La primera plantea que el sector informal aparece como consecuencia de las numerosas dificultades y la gran cantidad de tiempo y dinero necesarios para registrar una empresa en el país. Los segundos, plantean fundamentalmente que este sector es el resultado de la imposibilidad de conseguir empleo adecuado, lo que obliga a generar un autoempleo precario que supla esa falta.

Cualquiera que sea la causa real, legal o económica, puede observarse que ambas giran fundamentalmente alrededor de la idea de los altos costos implicados por el exceso y la permanencia en la legalidad. Así, para ambas teorías, la empresa informal es el resultado de la imposibilidad de cumplir con los requisitos gubernamentales, ya sean estos de procedimientos de inscripción (trámites lentos, onerosos, complicados, etc) o de funcionamiento (impuestos, estabilidad del personal, etc), sueldos mínimos, etc.

Por esta razón podría deducirse fácilmente que el éxito de los informales se debe a que sus empresas, al no asumir los costos de la legalidad, pueden ingresar a los mercados con ventajas comparativas frente a los formales, aun cuando éstos los acusen frecuentemente de competencia desleal, ya que, dados sus bajos costos y pocas restricciones, presentan precios más atractivos a los consumidores.

Esta situación obliga muchas veces a que los industriales formales convengan con los informales para la venta de sus productos.

Cuadro 6

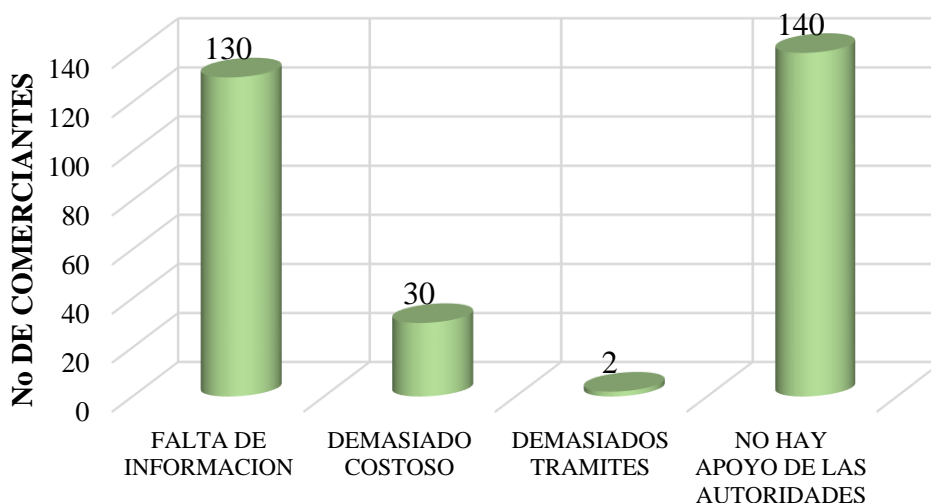
Dificultades para formalizarse según los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Dificultades para formalizarse	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Falta de información	130	43.0	43.0
Demasiado costoso	30	9.9	52.9
Demasiados trámites	2	0.7	53.6
No hay apoyo de autoridades	140	46.4	100.0
Total	302	100,0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 06

Dificultades para formalizarse por los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015



Dificultades para formalizarse

Las personas que se dedican a este comercio presentan dificultades en su formalización asentadas en los mercados Túpac Amaru, San José y Las Mercedes; las consideraciones que muestran son: el 46.4% manifiestan que no hay apoyo de las

autoridades, el 43% es la falta de información, el 9.9% indicaron que la dificultad para formalizarse es demasiado costoso, el 0.7% nos da a entender que son demasiado los trámites (Ver cuadro y gráfico No. 06).

De acuerdo con lo investigado en todas las fuentes bibliográficas, se considera como formal, en el sentido legal y social, todo aquello que está organizado, tiene una estructura y un reconocimiento legal y se sujeta a las normas jurídicas del país; su funcionamiento responde a dicha organización la cual está sistematizada en documentos que pueden ser, por ejemplo, un Manual de Organización y Funciones, un Organigrama, una estructura jerárquica y relaciones de gobierno y dependencia que permiten su control y funcionamiento.

Al contrario, lo informal es el reverso de la moneda, pues son instituciones que surgen al margen de todo lo formal, muchas veces espontánea y circunstancialmente, aunque puedan tener una organización y cierto orden en su funcionamiento, pero dicho sistema no permite su control.

En nuestro país, la informalidad ha tomado la característica de institucionalización pues la encontramos en todo orden de cosas y en todos los niveles e instituciones, en tal forma se ha propagado este estilo de vida que ha concitado la atención de los estudiosos, no solo a nivel nacional sino internacional en lo que algún sociólogo ha llamado "La Cultura Chicha", o mejor el "sector informal"

5.2. Factores sociales en la inserción de los comerciantes asociados al comercio Informal

Los resultados obtenidos sobre los factores sociales que están asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca, se registraron de acuerdo a las categorías establecidas en la operacionalización de la variable de estudio.

Cuadro 7

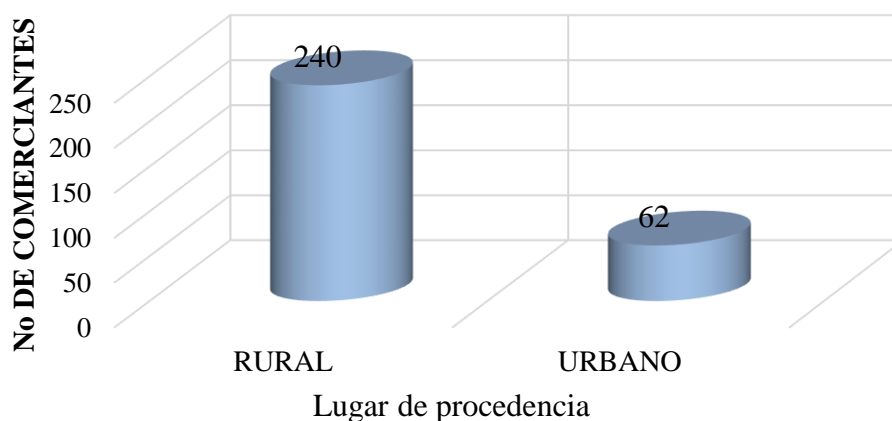
Lugar de procedencia de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Lugar de procedencia	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Rural	240	79.5	79.5
Urbano	62	20.5	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 07

Lugar de procedencia de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015



La procedencia de las personas a la ciudad de Juliaca el 79.5% proceden del medio rural, es decir, de las comunidades campesinas, centros poblados de las provincias y distritos de la región de Puno por ser polo de cohesión, en la exigencias en la búsqueda de las mejores condiciones de vida y el 20.5% siendo su lugar de procedencia el medio urbano, de diferentes ciudades del país, aun siendo personas de la misma ciudad se dedican al comercio informal (Ver cuadro y gráfico No. 07).

Los programas de estabilización y ajuste aprietan fuertemente por el lado del mercado de trabajo, lo cual se traduce en una expansión del empleo informal y una

reducción del ingreso promedio. En contraste con los migrantes recientes, estos nuevos trabajadores informales urbanos suelen tener mayores niveles de capacitación formal y, en consecuencia, expectativas de mayores ingresos.

Ante las continuas caídas en los ingresos reales del hogar por la carencia de empleo formal y los elevados niveles inflacionarios, un número mayor de madres y niños desde los 5 años de edad, tempranamente hechos adultos deben convertirse en trabajadores para ayudar a complementar los ingresos familiares. En el Perú, la inflación ha tenido un extraordinario y empobrecedor crecimiento en la década de los 80, pasando de 62% en 1980 a 7,650% en 1990. Las evidencias indican que la inflación no golpea a todos por igual, y que algunos pocos incluso se benefician de ella.

Mientras la fuerza laboral ha seguido creciendo a una tasa anual de 3.5% (250 ml nuevos miembros en el mercado de trabajo cada año), Es decir, no sólo se ha dejado de crear nuevas fuentes de trabajo, sino que se ha expulsado individuos hacia la informalidad, haciendo que el empleo en este sector se expanda también por esta razón.

El trabajo de las autoridades, funcionarios o promotores no es sencillo, existe un mal concepto del comerciante sobre los políticos y funcionarios que consideran que son corruptos e incapaces, son adjetivos que en muchos casos no tiene fundamento a falta de pruebas, son rumores que los convierten en bolas, como las famosas bolsas que utiliza el comercio hacia los funcionarios, no podemos juzgar a todos por igual, existen funcionarios capaces de promover el desarrollo económico, como también existen funcionarios incapaces, de igual modo, se puede decir que existen dirigentes corruptos, como también existe dirigentes comprometidos por sus socios que han logrado grandes cosas. Espero que el debate tome un curso técnico y no político, a fin de intercambiar experiencia exitosa para sistematizarlas y generar un plan de formalización del comercio informal a nivel de general.

Los efectos negativos son el alto grado de vulnerabilidad y riesgo inminente para las personas que transitan dichas arterias. -Contaminación ambiental producido por ruidos molestos y montículos de basura acumuladas durante el día, sin respetar el horario indicado para su recojo. -Caos en el tránsito peatonal y vehicular. -

Competencia desleal al desarrollo del comercio formal -Deterioro urbano que desluce una calidad de vida deseada. -Inhabitabilidad en algunos predios de la zona dado su precariedad -existente. -Presencia de la delincuencia aprovechando el caos reinante. -Trasgresión a la tranquilidad y seguridad de los vecinos de la zona.

El reto de los gobiernos locales es recuperar los espacios públicos. -Dejar la vía pública del sector, libre al paso peatonal y vehicular. -Dar el sostenimiento necesario para el cumplimiento y respeto a las normas y disposiciones municipales vigentes. -Fomentar y concientizar a los comerciantes sobre la formalización de sus actividades económicas ubicándose en los establecimientos comerciales de la zona.

El Gobierno Local tiene una responsabilidad importante con respecto al reordenamiento del comercio ambulatorio, para ello, es necesario establecer mecanismos de formalización y de desarrollo empresarial a fin de promover la recuperación de los espacios públicos y el desarrollo económico local. Cabe considerar que el comerciante informal que realiza actividades económicas en la vía pública es un emprendedor con iniciativas de negocio, es un empresario que genera empleo directo, en tal sentido, no estoy de acuerdo con el trato que se le da como trabajador de comercio ambulatorio, es una definición, totalmente marginal, un trabajador no es empresario, un trabajador es dependiente a un empleador, un emprendedor es independiente con una visión e iniciativa propia

Cuadro 08

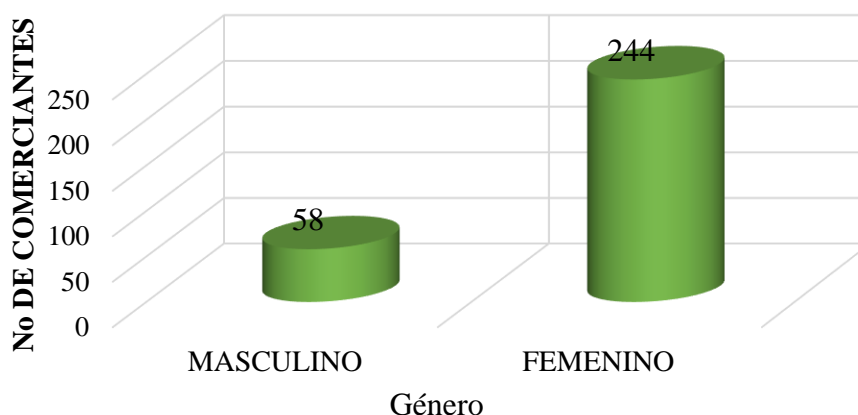
Género al que pertenece los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Género	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Masculino	58	19.2	19.2
Femenino	244	80.8	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 08

Género de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca,
2015



Los comerciantes motivo de investigación según el cuadro precedente se tienen que, el 80.8% son mujeres y el 19.2% son varones (Ver cuadro y gráfico 08).

Las mujeres en empleo informal: globalizando y organizando tiene como misión el mejoramiento de la situación de las personas que laboran en la economía informal, en particular la de las mujeres, de manera tal que cuenten con las mismas oportunidades económicas y los mismos derechos, así como la posibilidad de determinar las condiciones en las que trabajan y viven. Para ello, cuentan con mayor voz a través de organizaciones fuertes y democráticas que se encuentren representadas en instancias de toma de decisiones, para que tengan mayor visibilidad en las investigaciones y en datos estadísticos, así como mayor validez basada en el reconocimiento extendido de los aportes que este sector hace a la economía en general. Como tal, no podemos dejar de abordar el tema de los riesgos de invisibilización o discriminación de las mujeres que existen en ciertos usos del español.

Las alternativas son diversas: se puede recurrir al uso de desdoblamientos (es decir, a especificar los sustantivos femeninos y masculinos) o al uso sustantivos genéricos, colectivos o abstractos. La primera opción, si bien es la que mayor precisión ofrece en términos lingüísticos, a menudo implica otro tipo de retos relacionados con la finalidad de balancear nuestro interés de incrementar la voz, la visibilidad y la validez de las mujeres a nivel discursivo; por tanto, al uso de desdoblamientos una vez en el que esa es nuestra preferencia. Sin embargo, a partir de

entonces si fuera imposible el uso de las otras alternativas recurrirá al uso de genéricos masculinos.

Los hallazgos en las estadísticas oficiales muestran que la mayoría de las trabajadoras y los trabajadores en los países en desarrollo se gana la vida en la economía informal. El Estudio de Monitoreo de la Economía Informal (EMEI) es un estudio cualitativo y cuantitativo diseñado para evaluar la realidad de estas personas. Con la información recolectada a lo largo de tres años, el EMEI busca ofrecer evidencia confiable y bien fundada sobre la diversidad de fuerzas motoras, tanto positivas como negativas, que afectan las condiciones de trabajo en la economía informal a través del tiempo. El estudio coloca a las personas que laboran de manera informal y a sus organizaciones en el centro del análisis.

Cuadro 9

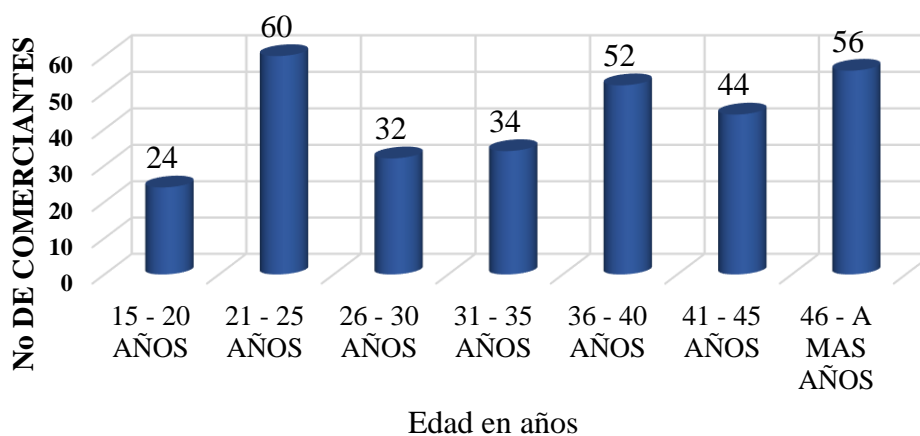
Grupo de edades en años de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Grupo de edades	Número de comerciantes	Porcentaje	
		%	Porcentaje acumulado %
15 - 20 años	24	7.9	7.9
21 - 25 años	60	19.9	27.8
26 – 30 años	32	10.6	38.4
31 - 35 años	34	11.3	49.7
36 - 40 años	52	17,2	66,9
41 - 45 años	44	14,6	81,5
46 – a más años	56	18,5	100,0
Total	302	100,0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 09

Grupo de edades de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015



En cuanto grupo de edades de los comerciantes informales de los mercados arriba aludidos el 19.9% de 21 - 25 años de edad, el 18.5% representa de 46 años de edad a más, el 17.2% oscila entre 36 a 40 años de edad, el 14,6% edades comprendidas de 41 a 45 años de edad, el 11,3% están de 31 a 35 años de edad, el 10,6% edades entre 26 a 30 años de edad y el 7,9% están entre 15 a 20 años de edad (Véase cuadro y gráfico No. 09).

La muestra respeta claramente que las edades superiores a las que se encuentran en la encuesta nacional, tanto entre hombres como entre mujeres. La muestra, sin embargo, sí representa adecuadamente la relación de edades entre hombres y mujeres del sector, ya que en ambos casos se observa que los hombres que se dedican a la venta ambulante son en promedio mayores que las mujeres que se dedican a esta misma actividad.

Cuadro 10

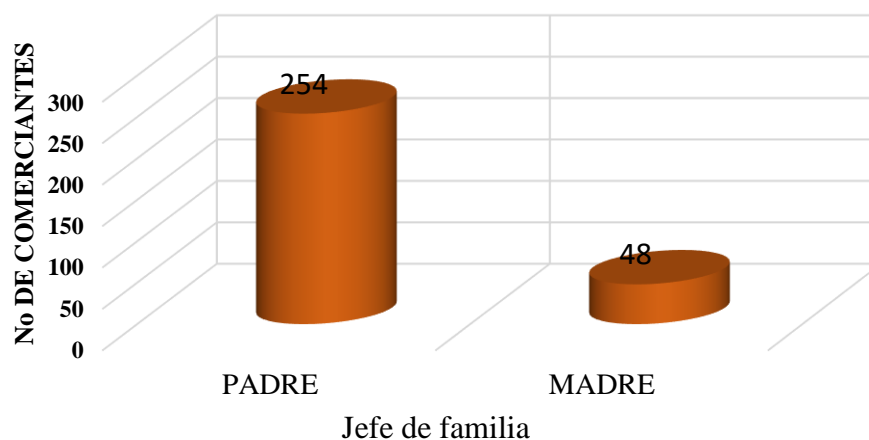
Jefe de familia en su hogar por los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Jefe de familia	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Padre	254	84.1	84.1
Madre	48	15.9	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 10

Jefe de familia en su hogar por los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015



Del cuadro y gráfico precedente se tiene que el 84.1% consideran que el jefe de familia en su hogar es el padre y para el 15.9% manifestaron que el jefe de familia en su hogar es la madre.

La mujer y los jóvenes ejercen una influencia indirecta en las decisiones del jefe de la familia. Muchas veces el voto del padre en las decisiones sean éstas a nivel del hogar y en las instancias de participación tiene un respaldo del núcleo familiar, así

en consultas con sus esposas antes que la decisión sea definitiva. Por eso ciertas decisiones importantes o aquellas que implican cuotas que afectan a la economía familiar, necesitan de consultas intermedias en cada hogar. Es que la familia constituye la unidad productiva básica y cualquier decisión a este nivel afecta a todo el conjunto.

Sin embargo, según las propias mujeres, algunos varones no toman en cuenta este espacio de consulta y relegan a la mujer, por lo que ésta tiene que “acatar” la voluntad del marido. Una de las razones por las que se llega a esta situación es que la mujer adulta no ha tenido oportunidades de estudio, algunas ni siquiera se han escolarizado y la mayoría ha alcanzado un nivel de estudios relativamente bajo. Ello hace que se sientan y que los hombres las hagan sentirse por debajo de los varones y con incapacidad para participar activamente en las reuniones de las organizaciones.

Cuadro 11

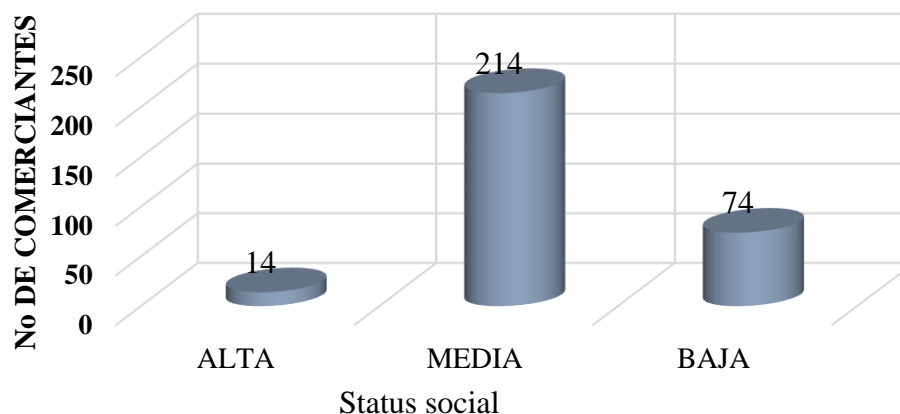
Status social al que pertenecen los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca,
2015

Status social	Número de comerciantes	Porcentaje	
		%	Porcentaje acumulado %
Alta	14	4.6	4.6
Media	214	70.9	75.5
Baja	74	24.5	100.0
TOTAL	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 11

Status social a la que pertenecen los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015



Los resultados acerca del status social a la que pertenecen los comerciantes informales en los diferentes mercados de la ciudad de Juliaca, que son los siguientes: el 70.9% consideran que pertenecen al nivel medio, el 24.5% manifiestan pertenecer a la categoría baja y el 4.6% precisaron que son de la categoría alta (Ver cuadro y gráfico 11).

Desde sus inicios las ciencias sociales han intentado entender las dinámicas que ligan a los individuos unos con otros y cómo estas relaciones establecen roles y mantienen o cambian las estructuras sociales de la sociedad. Durkheim, padre de la sociología, se ocupaba del problema de la integración social y entre sus múltiples explicaciones surgieron los conceptos de anomia, solidaridad orgánica y mecánica, etc. Marx interesado por el cambio social contribuyó a esta inquietud científica desde la óptica del poder y su expresión en la lucha de clases, de ahí desarrolla conceptos importantes tales como relaciones sociales de producción, estructura y superestructura, entre otros. Dentro de este interés por explicar al individuo en sociedad y sus relaciones, se inscribe tanto la perspectiva de redes sociales como la de capital social.

Al tejido de vínculos que relacionan un conjunto de personas entre sí se llama red social. Esta metáfora fundamenta un enfoque que tiene como premisa básica que los fenómenos sociales no se pueden explicar solamente por las características de los agregados individuales, sino principalmente por los patrones de relaciones que se establecen entre las personas, las cuales justifican y pautan su comportamiento y

pensamiento. Wellman uno de los precursores del análisis de redes sociales en la sociología sostiene: “las relaciones sociales estructuradas constituyen una fuente más poderosa de explicación sociológica que los atributos personales de los miembros del sistema” (Wellman, 1997, pág. 61).

Esta visión integrada se justifica al contemplar que las medidas convencionales, construidas a partir de indicadores como participación en organizaciones sociales, involucramiento en acciones comunitarias, etc., no permiten explorar *per sé* los beneficios y obstáculos de la socialidad del individuo para el acceso a recursos, información u oportunidades. Por ejemplo, Carrión (2002) observa que para el caso peruano los indicadores tradicionales de capital social (como la pertenencia a organizaciones sociales) no correlacionan positivamente con los niveles de confianza interpersonal ni es soporte firme para un gobierno democrático. En cambio, desde la teoría de redes, al ahondarse en la dimensión estructural de la interacción, nos permite explicar de qué manera mediante los vínculos fluyen o se restringen ciertos recursos. De esta manera, el capital social se hace capital en cuanto puede explicar procesos de diferenciación emergentes de las formas cómo vínculos personales estructuran determinadas posiciones sociales.

Uno de los puntos principales de discusión que ha traído consigo esta visión integrada son los mecanismos que construyen un mayor capital social. Burt sostiene que se tiene mayor capital social cuando se puede ser un tercero dentro de una relación entre dos personas, es decir cuando existe mayor capacidad de intermediación (Burt, 1992, pág. 30-32). De acuerdo a su propuesta, los vínculos más importantes serían aquellos que no redundan en los mismos espacios debido a que dejan mayor margen de posibilidades para la obtención de nuevos recursos. Por su parte, Coleman defiende la tesis que el capital social es mayor cuando hay un ‘cierre’ es decir una densificación de las vínculos sociales en la red, debido a que éstos generan relaciones de compromiso que facilitan la cooperación y la ayuda mutua (Coleman, 1988, 107). No obstante, Burt, en un reciente ensayo, reconoce la necesidad de una visión integrada de ambos mecanismos.

Cuadro 12

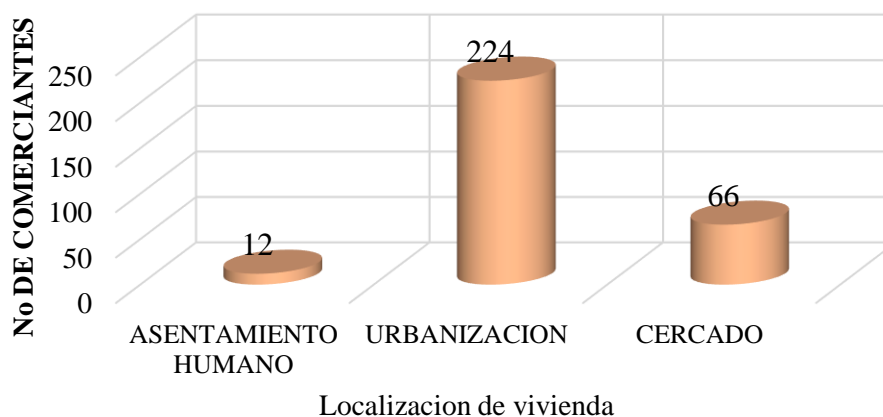
Localización de la vivienda donde habitan los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Localización de vivienda	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Asentamiento humano	12	4.0	4.0
Urbanización	224	74.1	78.1
Cercado	66	21.9	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 12

Localización de la vivienda de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015



Los resultados de la localización de habitabilidad de viviendas de los comerciantes informales de los mercados en referencia de la ciudad de Juliaca, los resultados fueron los siguientes: el 74.1% manifestaron que la vivienda donde habitan está ubicada en urbanizaciones, el 21.9% en los asentamientos humanos y el 4% precisaron que viven en el cercado (Véase cuadro y gráfico No. 12).

Esta información nos evidencia aún más que el comercio informal mantiene empleados a muchas familias según los resultados, que son, considerados como mano de obra excedente en el sistema capitalista.

La búsqueda de ese mínimo objetivo por parte de los ambulantes ha contrastado a su vez con la inconsistencia de la actitud del Estado. El vaivén entre persecución y cooptación iniciado en la colonia ha ido revelando siglo tras siglo que las autoridades no comprendían lo que estaba ocurriendo. Desde hace más de 50 años el gobierno central y el municipio se transfieren responsabilidades mutuamente sin lograr una política coherente que les permita actuar por encima de sus intereses políticos particulares. Esto ha tergiversado los estímulos por completo, politizando a un sector de ambulantes y retrasando la marcha de la mayoría hacia la actividad empresarial formal.

A lo largo de los años hemos visto cómo los ambulantes han librado grandes batallas para dar seguridad legal a su empresa. En resumidas cuentas, la primera de ellas fue por los derechos especiales de dominio en la cual los informales trataron de obtener su reconocimiento. la segunda batallas fue por los mercados y enfrentó a la mayoría de los ambulantes dispuestos a acumular ahorro suficiente para comenzar a edificarlos con el Estado que, aliado con una minoría de los mismos ambulantes estaba dispuesto a politizar el sistema para evitar perder influencia ante la masiva conversión de los ambulantes en propietarios particulares. En ambas batallas se repite el enfrentamiento entre el Perú informal que surge y el status que en cualquiera de sus manifestaciones políticas.

A la postre desde el punto de vista de los ambulantes esas dos grandes batallas eran racionales: el derecho de propiedad sirve para aprovechar y preservar los recursos estimular la creación y garantizar la intangibilidad de la inversión y el ahorro. Permite así aprovechar los beneficios de una ubicación fija incluyendo la posibilidad de utilizarla como garantía En tal sentido el derecho de propiedad reduce la incertidumbre de seguridad y es esencial para desarrollar eficazmente cualquier actividad económica por eso los comerciantes informales ponen todo su empeño en obtenerlo. Para el efecto se basan primero en su propia normatividad extralegal que, a pesar de todo su ingenio es un sistema imperfecto para garantizarlo. De ahí que después se vean en la necesidad de recurrir a la negociación política y hasta el enfrentamiento para tratar de asegurarlo.

5.3. Factores culturales en la inserción de los comerciantes asociados al comercio Informal

El grado de instrucción alcanzada de la población inmersa al comercio informal en la ciudad de Juliaca tiene alta incidencia en la determinación a ese sector de actividad; que se presentan de acuerdo a los indicadores establecidos en la operacionalización de la variable de estudio en el siguiente cuadro y gráfico:

Cuadro 13

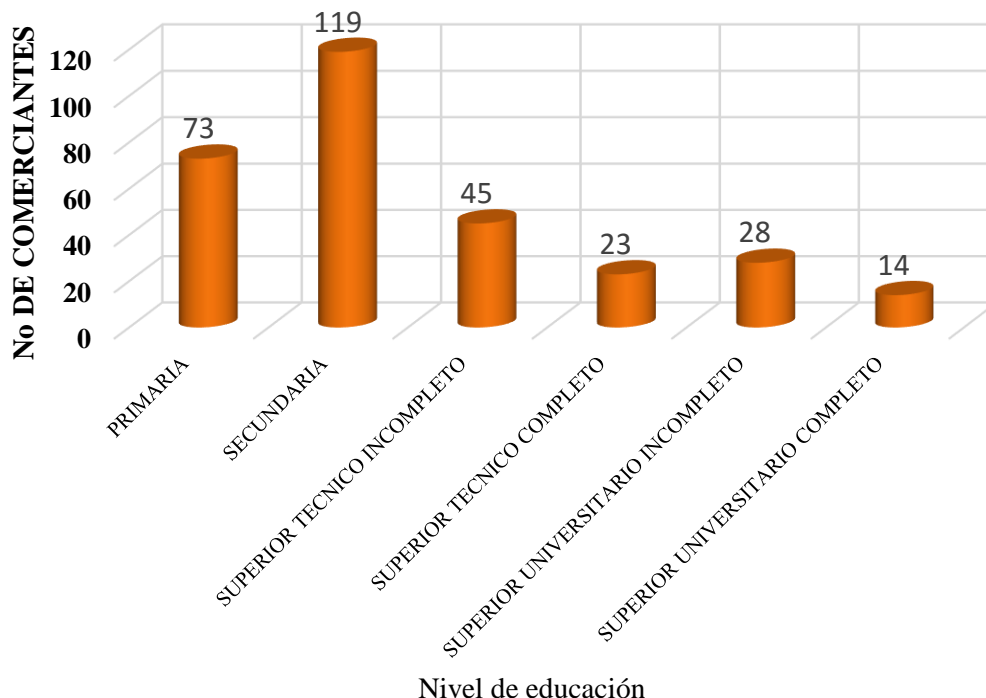
Nivel de educación de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Nivel de educación	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Primaria	73	24.2	24.2
Secundaria	119	39.4	63.6
Superior técnica incompleta	45	14.9	78.5
Superior técnica completa	23	7.6	86.1
Superior universitaria incompleta	28	9.3	95.4
Superior universitaria completa	14	4.6	100.0
Total	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 13

Grado de instrucción de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015



La diferenciación del grado de instrucción alcanzada por los comerciantes informales en la ciudad de Juliaca son: el 39.4% educación secundaria, el 24.2% instrucción primaria, el 14.9% superior técnica incompleta, el 9.3% instrucción superior universitaria incompleta, el 7.6% educación superior técnica incompleta y el 4.6% educación universitaria completa (Ver cuadro y gráfico No. 13).

En esta población el nivel educativo de las mujeres se encuentra concentrado principalmente en el nivel básico (primaria completa o menos), mientras que el de los hombres se encuentra en el nivel medio superior (secundaria completa o más). Estos niveles educativos tienen incidencia en el giro de las actividades a las que se dedican los comerciantes, siendo los hombres quienes se dedican más a actividades que implican algún procesamiento o ser vicios que requieren un nivel más alto de capacitación (como servicios técnicos o de contabilidad, etc.), los cuales por lo general son mejor remunerados.

Cuadro 14

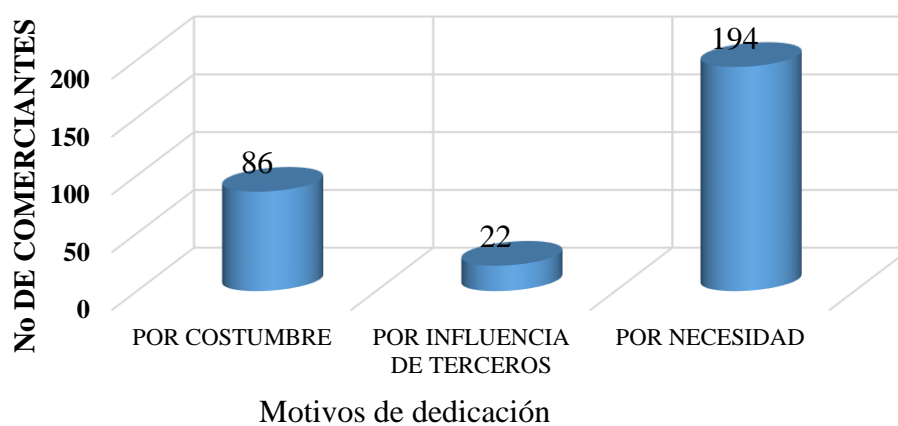
Motivo de dedicación al comercio informal por los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

Localización de vivienda	Número de comerciantes	Porcentaje %	Porcentaje acumulado %
Por costumbre	86	28.5	28.5
Por influencia de terceros	22	7.3	35.8
Por necesidad	194	64.2	100.0
TOTAL	302	100.0	

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

Gráfico No. 14

Motivos de dedicación al comercio informal por los comerciantes de la ciudad de Juliaca, 2015



Según el cuadro y gráfico precedentes los resultados relativos a los motivos del por qué se dedican al comercio informal las mismas que se evidencian bajo las siguientes consideraciones a saber: el 64.2% consideran que fue por necesidad, el 28.5% por costumbre y el 7.3% por influencia de terceros.

La informalidad surge como alternativa de subsistencia ante el desempleo generado, la exclusión social derivada de problemas de violencia y marginalidad social

(falta de ingresos, educación y capacitación) en donde el modelo económico adoptado y sus políticas afectan las economías locales en contextos que presentan dificultades para articularse, generando crisis que derivan en problemas del mercado laboral.

La informalidad se considera un problema complejo multicausal que debe ser atendido de manera integral atacando de manera coordinada y simultánea cada una de las causas preponderantes en la ciudad. Es necesario un enfoque dual y diferenciado de las políticas, desarrollando programas progresivos que favorezcan la movilidad social. Es notable el deficiente papel del sector gubernamental en la generación de políticas para la generación de empleo productivo y de calidad. La atención de la informalidad como un problema, con la aplicación de medidas coercitivas sin una visión integral y sin la planeación debida, origina un efecto negativo y sobre agregado del sector estatal en la agudización de los problemas sociales asociados con el fenómeno de la informalidad. El clientelismo y la corrupción percibida por los informales como forma alternativa para acceder a los beneficios del Estado generan un marco de exclusión y manipulación, en contra de la generación de oportunidades para el desarrollo del capital humano y capital social. El vendedor informal tiene una noción equivocada sobre el papel que cumple el espacio público, lo cual influye en sus motivaciones para ingresar a la informalidad. Los aspectos socioculturales son fundamentales en el desarrollo de una estrategia integral de atención al fenómeno de la informalidad.

Para probar las hipótesis formuladas en el presente trabajo de investigación acerca de las causas de la aparición de este fenómeno económico y de su incremento en los mercados de la ciudad de Juliaca son de índole económico, social y cultural, evidenciada en la pobreza de sus moradores, falta de recursos económicos, desempleo; que influyen en el comercio informal de la población que tienen sus puestos de trabajo aseguradas como fuentes generadoras de ingresos económicos; las mismas que se presentan en los siguientes cuadros de contingencia según las hipótesis específicas que se plantearon en la presente investigación:

Cuadro 15

Factor económico importante asociado al comercio informal de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

			Comercio informal		Total
			Si	No	
Importancia de la economía del comercio informal	Si	Frecuencia observada	249	17	266
		Frecuencia esperada	239.6	26.4	266.0
	No	Frecuencia observada	23	13	36
		Frecuencia esperada	32.4	3.6	36.0
Total	Frecuencia observada		272	30	302
	Frecuencia esperada		272.0	30.0	302

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

El valor de Chi cuadrado calculado es igual a $X^2_c = 31,3$ con una probabilidad de significancia de $\alpha = 0.000$, grado de libertad igual a 1.

A partir de los resultados obtenidos en el cuadro de contingencia anterior respecto al factor económica principal de las familias que están asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca, tiene un valor positivo de la prueba estadística de Chi cuadrado igual a 31.3 el cual representa que existe una asociación entre el factor económico representado por la importancia en el comercio asociado al desempeño en el comercio informal con un grado de probabilidad significativa $p < 0.05$

Cuadro 16

Factor social lugar de procedencia asociado al comercio informal de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca 2015

			Comercio informal		Total
			Si	No	
Lugar de procedencia	Rural	Frecuencia observada	223	17	240
		Frecuencia esperada	216.2	23.8	240.0
	Urbano	Frecuencia observada	49	13	62
		Frecuencia esperada	55.8	6.2	62.0
Total	Frecuencia observada		272	30	302
	Frecuencia esperada		272.0	30.0	302

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

El valor de Chi cuadrado calculado es igual a $X^2_c = 10,6$ con una probabilidad de significancia de $\alpha = 0.001$, con grados de libertad igual a 1.

Los resultados obtenidos en el cuadro de contingencia anterior respecto al factor social sobre el lugar de procedencia que poseen las personas están asociados al comercio informal en la ciudad de Juliaca, cuyo valor positivo de la prueba estadística de Chi cuadrado es igual a 10.6 lo que representa que existe una asociación entre el factor social de lugar de procedencia asociado a la ocupación en el comercio informal con un grado de probabilidad significativa $p < 0.05$

Cuadro 17

Factor cultural de nivel educativo asociado al comercio informal de los comerciantes informales de la ciudad de Juliaca, 2015

			Comercio informal		Total
			Si	No	
Nivel de educación	Primaria	Frecuencia observada	54	19	73
		Frecuencia esperada	65.7	7.3	73.0
	Secundaria	Frecuencia observada	113	6	119
		Frecuencia esperada	107.2	11.8	119.0
	Superior	Frecuencia observada	105	5	110
		Frecuencia esperada	99.1	10.9	110.0
Total		Frecuencia observada	272	30	302
		Frecuencia esperada	272.0	30.0	302

FUENTE: Elaboración propia en base a ficha de cuestionario de preguntas.

El valor de Chi cuadrado calculado es igual a $X^2_c = 27,9$ con una probabilidad de significancia de $\alpha = 0.000$, grado de libertad igual a 2.

Relativo a los resultados obtenidos en el cuadro de contingencia anterior respecto al factor cultural del nivel educativo que poseen la población está asociado al comercio informal que tienen como ocupación en los tres mercados de la ciudad de Juliaca, tiene un valor positivo de la prueba estadística de Chi cuadrado igual a 27,9 el cual representa que existe una asociación entre el factor cultural predominante al desempeño en el comercio informal con un grado de probabilidad significativa $p < 0.05$.

CONCLUSIONES

PRIMERO. La informalidad surge como alternativa de subsistencia ante el desempleo generado, la exclusión social derivada de problemas de marginalidad social (falta de ingresos, educación y capacitación) que inciden a la inserción del comercio informal los factores económicos, sociales y culturales en la ciudad de Juliaca y que están estrechamente asociados con la actividad informal, en donde el modelo económico adoptado y sus políticas afectan las economías locales en contextos que presentan dificultades para articularse, generando crisis que derivan en problemas del mercado laboral.

SEGUNDO. Los factores económicos que inciden a la inserción del comercio informal de la ciudad de Juliaca con mayor predominancia son los bajos ingresos económicos de las familias que representa el 55.6% con un ingreso mensual de quinientos a novecientos soles mensual.

TERCERO. La procedencia del 79.5% de los comerciantes informales son de la zona rural de las comunidades campesinas, centros poblados de las provincias y distritos de la región Puno; en consecuencia, los factores sociales que influyen predominantemente en el comercio informal en la ciudad de Juliaca, además, la inserción del comercio informal es el “género” femenino en el 80.8%, al encontrarse desempleadas con las posibilidades de generar ingresos económicos. La gran mayoría de los comerciantes que participaron en este estudio son trabajadores por cuenta propia y más de la mitad se dedica a la venta de alimentos, comidas preparadas, artefactos eléctricos, ropas, entre otros.

CUARTO. Los factores culturales de la población en las estrategias de acceder a la generación de recursos económicos como producto de no depender de nadie, siendo de mayor incidencia a la inserción de comercio informal en la ciudad de Juliaca es el grado de instrucción alcanzada del 39.4% con estudios de educación secundaria incompleta de los comerciantes; asimismo, el 64.2% lo hacen por necesidad. Los comerciantes trabajan en promedio más de 40 horas a la semana –medida que sirve de estándar

mundial de trabajo decente—. Sin embargo, los comerciantes en el centro tienden a trabajar más horas que los comerciantes en la periferia, y las comerciantes mujeres tienden a trabajar más horas que los comerciantes hombres. En general, trabajan casi los 12 meses del año y en su mayoría no cuentan con asistencia de otras personas, ya sean remuneradas o no.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda adelantar nuevas investigaciones que profundicen mucho más sobre el fenómeno de la informalidad, utilizando enfoques o métodos diferentes, siguiendo la línea de investigación presentada en este trabajo. Avanzar en este objetivo permitirá brindar mayores beneficios, para la formulación de políticas públicas pertinentes y exitosas.
2. Es indispensable el apoyo de las autoridades del gobierno regional y local para su consolidación formal y el ordenamiento de la actividad comercial, para brindar cursos de capacitación, sensibilización y asesoramiento técnico relacionados directamente a su actividad con el fin de mejorar la calidad de la infraestructura y de las formas de trato al cliente en los centros donde realizan sus actividades y a la vez ampliar sus conocimientos para realizar trabajos modernos y de calidad no solo el ingreso económico sino también, mejorar las condiciones de vida.
- 3.- La educación y la capacitación deben ser consideradas como instrumentos estratégicos para una mejor inserción laboral de los trabajadores informales, donde las demandas de los tres Mercados analizados están desprotegidos, porque no cuentan con la seguridad respectiva para lo cual se debe tomar en cuenta la privatización (ser propietarios) y sean promotores del mejoramiento y desarrollo de los Mercados para realizar trabajos de una remodelación y refacción, por tanto, ser un Mercado más competitivo e incluso ser competencia para estos super Mercados, ejemplo: Plaza Veá.
- 4.- Los comerciantes informales necesitan mejorar el espacio de trabajo para convertirse en lugares de venta para sus productos con la adecuada infraestructura moderna, donde la mayoría de los comerciantes de los tres Mercados trabajan con instituciones privadas como bancos o financieras quienes, deben de brindar facilidades, orientación y charlas con la finalidad de mejorar su infraestructura de trabajo para la buena atención a los clientes y lo más importante promover la cultura empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

- Apaza, H. (2005). *Temas históricos de Juliaca*. Juliaca, Perú: Editorial Arturo.
- Andersen, A. (1998). *Diccionario Economía y Negocios*. Madrid, España: Editorial Espasa Calpe, S.A.
- Amadeo E., Gill I. y Neri M. (2002). *Assesing el Impacto de Regulaciones sobre Trabajadores Informales en Brasil* En I. Gill, C. Montenegro y D. Dömeland (Eds.), *Trabajo de Política De trabajo: Técnicas y Lecciones de América Latina*. Nueva York: Banco mundial.
- Calderón-Madrid, A. (2000). *Estabilidad de Trabajo y Movilidad De trabajo en México Urbano: Un estudio basado en la duración modela y el análisis de transición*. Banco de Desarrollo interamericano, Documento de trabajo de Red de Investigación #R-419.
- Carbonetto, D. (1985). Notas sobre la heterogeneidad y el crecimiento económico en la región. *En el sector informal urbano en los países Andinos*. ILDIS/CEPESSIU. Ecuador, pp. 45 - 68
- Carboneto, D. Hoyle y Tueros M. (1998). *Lima Sector Informal*. Lima, Perú: Editorial CEPED.
- Carneiro, F. (1997). *El Mercado de trabajo Informal que se Cambia en Brasil: Cyclality contra Intervención Excesiva*. Trabajo, 11, 3-22.
- Castells, M. y A. Portes. (1986). *World Undermesth The Origins of Dynamies and of the Informal Economy*. EE.UU: Editorial Virginia.
- Castells, M. (1985). *La Cuestión Urbana*. (10 Ed.). México: Editorial Siglo XX, S.A
- Dabla-Norris, E., Gradstein, M. e Inchauste, G. (2005). *¿Qué Firmas de Causas Ocultar Salida? Los Determinantes de Informalidad*. Fondo Monetario Internacional, Documento de trabajo WP/05/160.

- Diccionario, (1997). *Gran Diccionario Ilustrado*. Editorial. Visor Argentina.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero, La revolución informal*, (5 Ed.). México: Editorial Diana, DF.
- De Soto, H. (1990). *El otro sendero*. (8 Ed.). Bogotá, Colombia: Editorial Printer Colombiana Bda.
- Dickens, W. y Lang, K. (1985). *Una Prueba de Teoría de Mercado de trabajo Dual*. La Revisión americana Económica, 7, 792-805.
- Dierckxsens, W. (1982). *Capitalismo y Población: la Reproducción de la Fuerza de Trabajo Bajo el capital*. Editorial Centroamericana San José.
- García-Verdú, R. (2003). El sector informal de la economía en México. BANXICO. (mineo).
- Giner, S. Lamo. Y Torres. (2002). *Diccionario de Sociología*. España: Editorial Alianza.
- Galbraith, J. (1983). *El Dinero*. España: Editorial. Orbis, S.A.
- Grompone, R. (1990). *Talleristas y Vendedores Ambulantes*. Lima, Perú: Editorial. IEP.
- Hart, K. (1971). *Informal Income Opportunities and urban employment in Ghana*”, artículo presentado en una conferencia sobre “Desempleo urbano en África” en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS). Ghana: Editorial Universidad de Sussex.
- Harris, J. y Todaro, M. (1970). *Migración, Paro y Desarrollo: Los Dos - Análisis de Sector*. La Revisión americana Económica, 60, 126-142.

- Haveman, R. y Knof, K. *El Sistema de precios*. Buenos Aires: Amorrortu Editores, P. 58.
- Kritz, E. (1986). *Analisis del SIU en America Latina: En el Sector Informal en Bolivia*. CEDLA/FLASCO/ILDIS. S.e. Bolivia.
- Loayza, N. (2006). *Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú*. Perú: edit. Estudios económicos.
- Loayza, N. (1994). *Regulaciones De trabajo y la Economía Informal*. La Política de Banco mundial Investiga el Documento de trabajo 1335.
- Maloney, W. (1999). *¿Implica la informalidad la Segmentación en Mercados de trabajo Urbanos? Pruebas de Transiciones Sectoriales en México*. El Banco mundial Revisión Económica, 13, 275-302.
- Maloney, W. (2002). *Distorsión y Protección en el Mercado de trabajo mexicano*. Universidad de Stanford, Documento de trabajo el No 138.
- Maloney, W. (2004). *Informalidad Visitada de nuevo*. *Desarrollo Mundial*, 32, 1159-1178.
- Maloney, W. y Nuñez. J. (2003). *Medición del Impacto de Salarios Mínimos: Pruebas de América Latina*. Oficina Nacional de Documento de trabajo de Investigación Económico 9800.
- Matos, J. (1990). *Desborde Popular y Crisis del Estado*. Lima. Perú: Editorial CONCYTEC.
- Matos, J. (1991). *El Sector Informal: Sociedad y Cultura*. Lima, Perú: Editorial ESAN.

- Melcher, D. y Mattie, M. (1992). *Interpretaciones Teóricas en torno al Sector Informal Urbano*. Mérida: editorial Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Universidad de los Andes.
- Melo, J. (2013). *Labor y Logros de las Mujeres Inmigrantes Comerciantes de los Mercados: Unión Dignidad y Bellavista de la Ciudad de Puno – 2012* (tesis pregrado). Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú.
- Mezzer, J. (1994). *Sector Informal Urbano: Una aproximación a su aporte al producto*, OIT.
- Morón, M. (2009). *Comercio Informal en la Ciudad de Juliaca – Puno* (Tesis Pregrado). Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú.
- Organización Internacional Del Trabajo (1972). *Informe: Sector Informal en la Economía*. Editorial Ginebra.
- Prebich, R. (1981). *Capitalismo Periférico: Crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Quijano, A. (1978). *Imperialismo Clases Sociales y Estado en el Perú*. Lima, Perú: Editorial Marea Azul.
- Ramos, L. (1999). *El comercio Informal Ambulatorio en la Ciudad de Juliaca* (Tesis Pregrado). Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú.
- Sojo y Villareal. (2005). *Política Pública para Promover Ocupación Productiva y Formalidad de Aumento Entre el Moderado Pobre: El Orden del día mexicano*. Mundo Instituto para Investigación de Economía de Desarrollo, Papel de Investigación el No 2005/17.

Unidad de Análisis de Políticas Económicas [UDAPE]. (2004). *Situación empleo en Bolivia 1993-2003, proyecciones. La Paz, Ayuda memoria.* 2004.

ANEXOS

Anexo 1:

CUESTIONARIO

“FACTORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES ASOCIADOS AL
COMERCIO INFORMAL EN LA CIUDAD DE JULIACA – 2015”

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Ciudad.....

1.2. Distrito.....

1.3. Localización del mercado.....

1.4. Lugar de venta del producto.....

II. FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS**2.1. Lugar de procedencia**

- a) Urbano
- b) Urbano – marginal
- c) Rural

2.2. Sexo

- a) Masculino
- b) Femenino

2.3. Edad

- a) 15 – 20 años
- b) 21 – 25 años
- c) 26 – 30 años
- d) 31 – 35 años
- e) 36 – 40 años
- f) 41 – 45 años

IV. FACTORES ECONÓMICOS

4.1. ¿Cuánto es su ingreso mensual?

- a) 200 – 400
- b) 500 – 900
- c) 1000 – 1400
- d) 1500 – 1900
- e) 2000 – 2400
- f) 2500 – 2900
- g) 3000 – a más

4.2. ¿Cuáles son sus razones de venta de modo informal?

- a) por pérdida de empleo
- b) desempleo
- c) sub empleo
- d) bajos ingresos
- e) elevados impuesto

4.3. ¿Qué dificultades identifica Ud. para formalizarse?

- a) Falta de información
- b) Es demasiado costoso
- c) Demasiados tramites
- d) Elevado control fiscal
- e) Desapoyo de las autoridades

III. FACTORES SOCIALES

3.1. ¿Quién es el jefe de familia en su hogar?

Padre madre hijos otros

3.2. ¿a qué clase social pertenece Ud.?

Alta media baja muy baja

3.3. ¿Dónde está localizada su vivienda?

- a) Asentamiento humano
- b) Urbanización
- c) Cercado
- d) Centro poblado

3.4. Grado de instrucción

- a) Sin instrucción
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Superior técnico incompleto
- e) Superior técnico completo
- f) Superior universitario incompleto
- g) Superior universitario completo

3.5. ¿Cree Ud. que es importante la economía del comercio informal como estrategia de sobrevivencia?

- a) Si
- b) No

¿Por qué?

V. FACTORES CULTURALES

4.1. ¿Por qué se dedica al comercio informal?

- a) Por costumbre
- b) Por influencia de terceros
- c) Por necesidad

Anexo 2:

Mapa Provincial de San Román Distrito Juliaca



FUENTE: Rescatado de radiopublica.pe